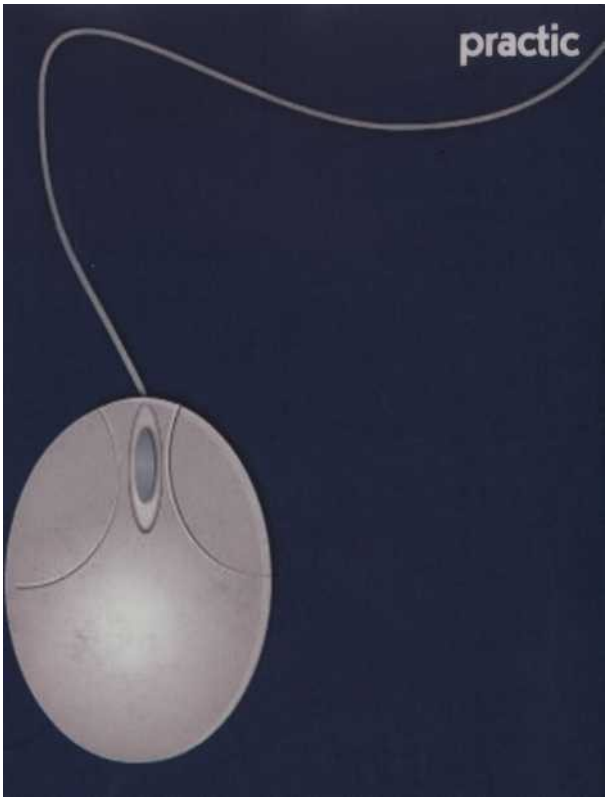
practic

JOHN
FUHRMAN

BANI
ONLINE

practic

John Fuhrman este un adevărat profesor. Materia pe care o predă este succesul, iar elevii lui sunt oameni în toată firea care nu vor să renunţe la visele lor. Este un cunoscut consultant în domeniul afacerilor, orator şi conferenţiar remarcabil, autor de cărţi practice şi de materiale audiovideo pentru educaţie în afaceri şi viaţa personală; mii de întreprinzători particulari şi manageri de succes îi sunt recunoscători pentru sfaturile şi îndrumările sale. Este fondatorul şi preşedintele organizaţiei *Frame of Mirid,* **o şcoală de perfecţionare a motivaţiei şi a îmbunătăţirii performanţei, şi membru al** *National SpeaJcer Association.* **Este considerat o autoritate în domeniul „reacţiei la refuz".**

El însuşi un manager de vânzări cu performanţe remarcabile, a publicat prima sa carte *(Reject Me — I Love it!* **— 2002) după ce a fost respins de 100 de edituri. Secretul reuşitei sale (primul tiraj, de 500 000 de exemplare, s-a vândut instantaneu) este chiar subiectul cărţii: cum să transformăm obstacolele în trepte spre victorie. A scris de atunci încă patru lucrări:** *Are you living your Dream?, The Credit*

Diet, Electronic Dream **(cartea de faţă) şi** *If They Say No, Just Say NEXT!*

Dar aşa cum el însuşi se consideră,

John Fuhrman este în primul rând

soţ şi tată, un om realizat care nu a

renunţat la visele sale şi care face

totul pentru ca şi alţii să-i copieze

reuşita. **JOHN**

FUHRMAN

BANI ONUNE

Cum să conducem o afacere stând acasă

Traducere din limba engleză de MIHAELA CRISTINA STAN

BUCUREŞTI, 2007
Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României
FUHRMAN, John
Bani online: cum să conducem o afacere stând

acasă/John Fuhrman; trad.: Mihaela Cristina Stan. - Bucureşti: Curtea Veche Publishing, 2007 ISBN 978-973-669-381-6
I. Stan, Mihaela Cristina (trad.)

336.71

Coperta: GRIFFON AND SWANS PRODUCTIONS
www.griffon.ro

JOHN FUHRMAN
The Electronic Dream: Essential Ingredients For Growing A People Business In An e-Commerce World

Copyright © 2001 by John Fuhrman Published by arrangement with Markowski International Publishers (aka Possibility Press, www.possibilitypress.com).
All rights reserved.

© Curtea Veche Publishing, 2007 pentru prezenta versiune românească

ISBN 978-973-669-381-6

Dedicaţie

Pentru fiecare dintre voi, cei
atraşi de potenţialul tot mai
mare care vă stă
la îndemână pe măsură ce lumea

îmbrăţişează comerţul electronic. Folosiţi-1 şi construiţi cu ajutorul lui un viitor luminos pentru voi şi familia voastră. Posibilităţile de a atinge succesul sunt enorme
.

Mulţumiri

în primul rând îi mulţumesc lui Dumnezeu pentru inspiraţie. Şi îi mulţumesc familiei mele iubitoare — soţiei mele, Helen, fiului meu, John, şi fiicei mele, Katie. Cu toţii mi-aţi acordat sprijinul şi înţelegerea voastră nemăsurată în timpul în care am scris această carte.

Mulţumesc fiecăruia dintre voi, cei care aţi luminat calea semenilor dornici să îşi realizeze potenţialul şi să îşi trăiască visele. De la mulţi dintre voi am învăţat principii care mi-au schimbat viaţa şi am primit inspiraţia să duc mai departe aceste învăţături, în cea mai bună modalitate pe care o cunosc.

Mii de mulţumiri editorului meu, care a crezut în mine atunci când alţii o sută nu au crezut, redactorilor şi echipei care şi-au

adus contribuţia ca această carte să devină ceea ce este acum. Nu aş fi reuşit fără voi.

Mulţumesc oamenilor de ştiinţă, inginerilor şi întreprinzătorilor care au dezvoltat calculatoarele, internetul şi comerţul virtual.

Mulţumesc iniţiatorilor acestui domeniu minunat, inclusiv furnizorilor corporatişti şi liderilor care au dezvoltat sistemul de succes graţie căruia această afacere a devenit în prezent o oportunitate extraordinară.

Şi în final, multe mulţumiri eroului meu şi fostului meu vecin, regretatului Og Mandino, care m-a inspirat să încep profesiunea de scriitor şi orator

.Prolog

„Ajutând suficient de mulţi oameni să se dezvolte şi să folosească internetul în vederea îmbunătăţirii stării lor financiare, vă puteţi crea un venit rezidual pe viaţă care poate fi chiar trecut mai departe moştenitorilor voştri."

În timp ce scriam această carte pe calculatorul meu, am făcut o pauză şi mi-am ascultat mesageria vocală. Aveam un mesaj de la un partener de afaceri, care îmi explica insecuritatea reală a pieţei de slujbe din perioada actuală. Chiar şi într-o economie înfloritoare, companiile caută modalităţi de a reduce cheltuielile şi a-şi îmbunătăţi performanţa pentru deţinătorii acţiunilor acelei companii.

Asociatul meu mi-a povestit despre un vicepreşedinte al unei companii care îşi pierduse slujba. Acest scenariu este mult prea comun în zilele noastre, astfel încât nu reprezintă o ştire zguduitoare. Totuşi, cred că modul în care s-a întâmplat acest lucru reprezintă un semnal de alarmă. Acest om a intrat în biroul său pentru a-şi începe ziua de lucru şi a mers la fax. Acolo a observat, îngrozit, că îi fusese trimisă o notă care îl încunoştinţa că era concediat. Nimic personal, vedeţi, doar un aparat transmiţându-i un mesaj că fusese lăsat pe liber. Iar acest mesaj nici măcar nu includea vreo frază de genul „Mulţumim pentru tot ce aţi făcut pentru noi".

Poate că vă gândiţi: „Ce lipsit de suflet!" sau „Ce impersonal!" Iar acesta este exact motivul pentru care vă împărtăşesc acest exemplu: pentru a dovedi două lucruri. Mai întâi, atunci când companiile sunt mai interesate de „bilanţul final" decât de oamenii care au creat acest bilanţ, aceştia sunt, de cele mai multe ori, daţi la o parte imediat ce altcineva sau *altceva* le poate face munca la un preţ mai mic. Nici nu este nevoie ca sarcina de care fusese responsabilă persoana concediată să fie făcută la fel de bine, ci doar acceptabil atâta timp cât costul este mai mic.

In al doilea rând, vreau să demonstrez „eficienţa" tehnologiei atunci când este lăsată să preia sarcinile pe cont propriu. Deşi este adevărat că un calculator poate să transmită un mesaj cu o claritate incredibilă, poate să ajute la livrarea la timp a produselor şi să calculeze plăţile datorate — „cu precizie până la a treia zecimală" — cel mai important este încă

elementul uman. Acesta este cel care determină oamenii să revină pentru afaceri repetate şi în ultimă instanţă duce la bune referinţe.

Era informaţiei este în plină explozie. Oamenii se îmbogăţesc prin faptul că împărtăşesc ideea de a folosi internetul pentru distribuţia bunurilor, serviciilor şi informaţiilor. Şi voi aveţi ocazia de a participa şi a obţine profituri din această nouă tehnologie. Dar veţi avea succes numai dacă vă veţi folosi de cel mai puternic ingredient al acestui nou aspect al afacerilor — voi înşivă! Sunteţi ingredientul esenţial în aceast peisaj al tehnologiei performante. Pentru a vă atinge scopurile financiare în acest gen de afaceri trebuie să fiţi un ingredient activ. Trebuie ca voi să fiţi *instrumentul* care transmite mesajul şi oferă oportunităţile.

Atunci când vă asumaţi această responsabilitate, puteţi culege roade care acum ar putea să vi se pară prea bune pentru a putea fi adevărate. Ajutând suficient de mulţi oameni să se dezvolte şi să se folosească de internet pentru a-şi îmbunătăţi starea financiară, puteţi crea venituri reziduale pe viaţă, care pot fi trecute urmaşilor voştri.

Profitând de această oportunitate, la care se asociază puterea internetului, rezultă o afacere potenţial incitan- tă pentru orice persoană care caută şansa unei vieţi mai bune şi este dispusă să muncească pentru ea.

Obiectivul major al acestei cărţi este să vă expună uriaşei puteri a internetului, dar şi să vă ajute să înţelegeţi faptul că toată această putere nu vă va fi de prea mare ajutor dacă aveţi

impresia că va lucra singură pentru voi. Totuşi, cu efort şi dăruire — alături de un vis măreţ — acest puternic aliat poate fi folosit ca un instrument pentru a ajunge în vârf.

De reflectat

Un tâmplar în vârstă era, în sfârşit, gata să iasă la pensie. El i-a vorbit patronului său despre planurile sale de a renunţa la afacerile în construcţii pentru a trăi o viaţă mai uşoară cu numeroasa sa familie. El a mărturisit că va duce lipsa banilor, dar cu toate astea dorea să se retragă. Şi-a asigurat şeful că se puteau „descurca."

Patronul regreta să îşi vadă plecat muncitorul de nădejde şi i-a cerut, ca o favoare personală, să accepte, dacă ar putea, să mai construiască o singură casă. Tâmplarul a spus „da", dar, treptat, s-a văzut că nu punea suflet în munca sa. El a muncit în grabă, de mântuială, şi a folosit materiale proaste. Era un mod nefericit de a-şi încheia cariera.

Atunci când tâmplarul şi-a terminat munca, constructorul a venit să inspecteze casa. Dar în loc să verifice munca angajatului său, patronul i-a dat tâmplarului cheia de la uşa din faţă. „Aceasta este casa ta", a spus, „darul meu pentru tine pentru toţi anii de serviciu loial."

Ce şoc! Dacă tâmplarul ar fi ştiut că îşi construia propria casă, ar fi făcut lucrurile atât de diferit! Acum urma să trăiască într-o casă pe care nu o construise prea solid.

Şi la fel ar putea sta lucrurile în cazul multor

oameni. Poate că îşi construiesc vieţile într-o manieră distrată, reacţionând mai degrabă decât acţionând, şi nefiind dispuşi să facă tot ceea ce pot. Este posibil să nu se străduiască atâta cât ar fi capabili, pentru slujba sau afacerea lor, în momente importante ale vieţii lor. Apoi, şocaţi, privind din perspectiva timpului situaţia pe care au creat-o, descoperă că trăiesc acum în „casa" pe care şi-au construit-o — de care nu sunt mulţumiţi!

Dacă ar fi realizat acest lucru de la început, ar fi procedat altfel. Gândiţi-vă la voi înşivă ca la un tâmplar ce îşi construieşte propria viaţă. Gândiţi-vă la „casa" pe care o construiţi. în fiecare zi, ori de câte ori bateţi un cui, puneţi o scândură sau ridicaţi un perete, faceţi-o în mod înţelept! Viitorul vostru depinde de asta.

Este singura viaţă pe care o veţi construi vreodată. Chiar dacă nu veţi mai trăi decât o singură zi, meritaţi să trăiţi acea zi cu bucurie şi demnitate. Dacă am pune
o inscripţie pe zidul „casei" vieţii noastre ea ar suna aşa: „Asta am proiectat, asta am construit."
Cum s-ar putea spune mai clar lucrurilor pe nume? Viaţa voastră de astăzi este, în principal, rezultatul atitudinilor pe care le-aţi avut şi deciziilor pe care le-aţi luat în trecut. Iar mâine viaţa voastră va fi, în primul rând, rezultatul atitudinilor pe care le aveţi şi a deciziilor pe care le luaţi astăzi. Totul depinde de voi.**INTRODUCERE**

f „Puterea internetului oferă o ocazie de aur A *de a atrage milioane de oameni care nu fuseseră până atunci interesaţi sau care nu ar fi fost niciodată*
atraşi în afacere." *J*

Imi aduc aminte de primăvara lui 1973. După ce intrasem la politehnică, tatăl meu mi-a cumpărat primul calculator. Ar fi trebuit să vedeţi tastele — sinus, cosinus, tangentă, rădăcină pătrată şi funcţiile inverse. Ah da, făcea chiar şi înmulţiri, împărţiri şi alte operaţii simple.

Unii dintre voi ar putea să nu înţeleagă parte din termenii geometrici şi trigonometrici de mai sus, dar calculatorul poate fi folosit pentru a rezolva acest gen de probleme. Totuşi dacă *voi* nu înţelegeaţi dinainte bazele necesare pentru a lucra cu astfel de probleme, nu v-ar fi ajutat cu nimic să aveţi calculatorul.

Simplul fapt că aveţi taste pe care să apăsaţi nu înseamnă prea mult. Nu vă va permite niciodată să realizaţi ceea ce poate realiza cineva care înţelege *de ce* trebuie apăsate anumite taste pentru a face ceea ce fac. Dar odată ce dobândiţi această cunoaştere, faptul că folosiţi o asemenea unealtă electronică vă poate propulsa în fruntea

jocului. îl veţi folosi atunci pentru a vă accelera progresul, fără a aştepta ca el să înlocuiască cunoaşterea şi înţelegerea. Calculatorul este valoros pentru că este comod şi economiseşte efort şi timp.

Această carte are scopul de a vă oferi o înţelegere clară a unor cunoştinţe de bază legate de afaceri, în aşa fel încât să folosiţi comerţul pe internet mai eficient, pentru a vă accelera atingerea scopurilor şi viselor voastre. Stăpânirea lor vă va permite să folosiţi noua tehnologie înţelegând cum anume poate aceasta să sporească forţa unui proces despre care s-a dovedit deja că funcţionează.

Trebuie să înţelegeţi că tehnologia este un instrument puternic. Dar ea nu va înlocui *niciodată* ele- mentele-cheie ale succesului în această afacere sau, că tot veni vorba, în orice afacere. Nu va face *niciodată* munca pe care trebuie să o efectuaţi voi pentru a vă atinge visele şi ţelurile. Nu este vorba despre o reuşită care vine cu o apăsare de buton.

Internetul oferă ocazia de aur de a *atrage* milioane de oameni care nu fuseseră interesaţi mai înainte sau care nici măcar nu ar fi auzit altfel despre afacere. Vă poate permite să trimiteţi mesajul „de îndeplinire a viselor" prin simpla apăsare a unui buton. Dar elementul-cheie rămâneţi întotdeauna *voi.*

Trebuie să fiţi accesibil. Trebuie să puteţi fi contactat, să fiţi sincer interesat de succesul altora şi dispus să faceţi ceea ce este necesar

pentru a-i ajuta să aibă succes. Această nouă tehnologie vă poate ajuta să vă transformaţi visele din posibilitate în realitate. Dar, în lipsa unui efort susţinut din partea voastră, ar putea să nu devină nimic altceva decât un joc video de-a afacerile.

Aţi observat vreodată că cele mai bune sfaturi sau soluţia unor probleme grele sunt deseori extrem de simple? Această carte are ca scop să vă ofere soluţii simple, sfaturi înţelepte şi informaţia de care aveţi nevoie pentru a vă automotiva în aşa fel încât să transformaţi în realitate ceea ce sunteţi pe cale să citiţi.

Indiferent de tehnologia disponibilă sau de cunoştinţele pe care le veţi fi obţinut, trebuie să acţionaţi dacă vreţi să vă atingeţi scopurile şi visele. Altfel, veţi fi limitat la nivelul dorinţelor — întrebându-vă cum ar fi fost dacă aţi fi făcut tot ceea ce aţi fi putut pentru ca visele să vi se împlinească.

Dacă în timp ce citiţi această carte începeţi să fiţi. încântat în legătură cu posibilităţile care vi se deschid, iată ce ar trebui să faceţi: Mai întâi contactaţi persoana care v-a vorbit despre această carte şi mulţumiţi-i că a făcut acest lucru. Se pare că ea a văzut în voi ceva ce poate nu aţi observat nici voi înşivă. Se pare că ea a avut încredere în capacităţile voastre. Este probabil că a dorit să împărtăşească această carte cu voi pentru ca să aveţi posibilitatea reală de a vă folosi la maximum potenţialul profitând de puterea in terne tului şi lucrând alături de alţi oameni.

Apoi repetaţi procesul. Arătaţi-i persoanei respective că înţelegeţi acum unul dintre secretele succesului
— împărtăşirea noilor voastre cunoştinţe cu alţii, împărtăşiţi acest eveniment cu cineva care poate caută la rândul său o cale de a se autodepăşi — cineva care visează la o viaţă mai bună. Poate că ei au talente pe care nu le-au descoperit încă şi au nevoie de cineva ca voi pentru a-i ajuta să le identifice şi să le dezvolte. Poate că şi ei au vise, dar nu şi o cale de a le face să devină realitate. Puteţi să le.daţLyjesieacea bună — ^tj i găsit o cale. Dezvoltarea voastră reală, atât personală cât şi profesională, va proveni din faptul că dăruiţi şi altora tot ceea ce puteţi.
„Atunci când întindeţi mâna pentru a oferi, o întin- deţi în acelaşi timp şi pentru a primi mai mult.

"Capitolul 1

Viaţa este un sport de contact

„Cheia dezvoltării afacerii voastre este faptul că întâlniţi oameni noi şi dezvoltaţi relaţii. Odată ce aţi făcut acest lucru, puterea provenită din folosirea internetului poate fi împărtăşită şi multiplicată."

Siguranţă sau succes?

Tehnologia se schimbă — din ce în ce mai rapid, pe zi ce trece. în momentul în care mi-am instalat ultimul calculator cumpărat, mare parte a tehnologiei lui devenise deja învechită! Dacă încercăm să ţinem pasul cu aceste schimbări e ca şi cum am înota împotriva curentului. Vom avansa puţin, dar cea mai mare parte a efortului se va irosi inutil.

Atunci când lucrurile par a ne depăşi cu rapiditate, unii oameni se pot simţi în siguranţă dacă se concentrează doar asupra lucrurilor pe care le cunosc. Pot să se cramponeze de ceea ce au deja. Ar putea chiar să înceapă să se simtă „confortabil". Este posibil să nu realizeze că sunt prizonierii unei rutine. Poate că ei chiar ignoră cele ce se întâmplă în prezent cu internetul, şi îl numesc o „fantezie trecătoare" — doar un capriciu — ceva ce nu va dura. Oportunităţile par pur şi simplu să treacă pe lângă ei în timp ce ei se retrag în zona lor familiară, precum o broască ţestoasă în carapacea sa.

Ei încep să dezvolte un sentiment de securitate atunci când, în realitate, nu au niciuna — mai ales dacă lucrează pentru altcineva. Cred că poziţia pe care o au o vor păstra pentru totdeauna şi sunt siguri că nimeni nu le-o poate lua.

Ei ignoră faptul că alţii, poate peste tot în jurul lor, îşi pierd slujbele. Ei nu reuşesc să înţeleagă

că, exact acei oameni care îi fac să se simtă în siguranţă prin faptul că le plătesc salariile sunt cei care pot să „le smulgă covorul de sub picioare" şi să îi lase fără aşa-nu- mita lor siguranţă. Ei neagă realitatea că, atunci când angajatorii îmbrăţişează noile tehnologii ajung, deseori, să îi înlocuiască pe oamenii care nu le înţeleg cu oameni care le înţeleg şi că aceştia din urmă îi costă mai puţin.

Există o cantitate enormă de noi cunoştinţe care se dezvoltă zi de zi — în cel mai rapid ritm care a fost vreodată cunoscut de rasa umană. Totuşi, după cum este cazul cu orice tip de cunoştinţă care a fost dezvoltată, de când lumea şi pământul, nu este necesar să ştim totul pentru a avea succes. Mulţumim lui Dumnezeu! Oamenii de succes ştiu acest lucru, şi deseori se asociază cu experţii care deţin cunoştinţele de care au ei nevoie. In acest fel, informaţia le stă la îndemână ori de câte ori le este necesară.

Ceea ce este deosebit în legătură cu cele pe care le citiţi este faptul următor: Nu trebuie să angajaţi un expert care să vă ajute să vă îmbunătăţiţi starea financiară cu ajutorul acestei oportunităţi. Experţii, sau cineva aflat în legătură cu ei, ar putea să vină la voi pentru că v-aţi exprimat dorinţa de a evolua în continuare. Sau poate că aveţi nişte calităţi de învingător care le-au atras atenţia. De exemplu este posibil să aveţi o atitudine foarte bună, sau poate aveţi un aer de credibilitate şi de ambiţie sinceră. Sau poate că

deţineţi unul dintre cele mai importante bunuri din acest gen de afaceri — capacitatea de a învăţa.

Structura de rezistenţă a unei case nu e la vedere

Apar mereu noi materiale care să facă o casă să reziste mai mult timp între două zugrăveli sau reparaţii ale acoperişului. Izolaţiile, sistemele de încălzire de înaltă calitate tehnică şi ferestrele de o concepţie nouă vă menţin, toate, mai bine căldura în timpul iernii. Există chiar unele dispozitive, precum piscinele cu apă caldă, care pot să primească comenzi de la distanţă în timp ce sunteţi în maşină, în drum spre casă! Dar există un singur lucru care nu poate fi modificat fără a risca stabilitatea structurii: fundaţia.

îngropată, ascunsă privirii voastre, stă adevărata forţă a majorităţilor caselor noastre. Fundaţia este elementul care opreşte casa să se îndepărteze din locul ei original şi să se dărâme. Fundaţia o fixează în aşa fel încât să nu se clatine dintr-o parte în cealaltă. Iar forţa ei vă permite să adăugaţi lucruri noi la structura casei păstrându-i în acelaşi timp integritatea.

Acest gen de afaceri are multe asemănări cu o casă bine construită. La sfârşitul anilor '50 a fost dezvoltată o structură solidă peste care s-a construit ulterior. Au apărut adăugiri la afacere şi îmbunătăţiri în multe dintre aspectele ei. Dar inima şi puterea acestei afaceri — fundaţia ei — rămâne la fel de solidă cum a fost în prima zi în

care a început să funcţioneze.

Lucrurile pot fi întotdeauna îmbunătăţite fără a se sacrifica intenţia originală şi integritatea operaţiunii. Una dintre multele legi ale afacerilor, ca şi ale vieţii, este aceea că lucrurile fie devin mai bune fie se înrăutăţesc. Nu există menţinerea situaţiei curente. Nu există ceva de genul status quo-ului. Atunci când tehnologia avansează fie o adopţi, fie devii o parte a istoriei.

Aceasta este şansa voastră de a lua parte la viitor — pe măsură ce acesta se dezvoltă. Aveţi ocazia de a vă folosi de cele mai noi unelte ale comerţului pe internet fără să trebuiască să investiţi într-o educaţie complet nouă. Aveţi avantajul de a fi capabil să obţineţi ajutorul care vă este necesar, atunci când vă este necesar, fără să vă întoarceţi la şcoală, cum fac mulţi oameni din alte domenii.

Secretul unei afaceri puternice

Acum câţiva ani mi-am fixat ca scop să îmi public prima carte. Destul de simplu. Am început să caut edituri care ar fi fost de acord să o facă. Unul câte unul toţi au spus: „Nu". După ce am fost respins de 50 de ori aş fi putut să mă opresc, iar majoritatea oamenilor care mă cunosc m-ar fi consolat spunându-mi: „Hei, ai încercat". După ce am fost respins de 75 de ori ar fi putut reacţiona spunând: „Ce altceva ai fi putut să faci?" Dar după ce aş fi fost respins de 100 de ori ar fi putut să spună că am supralicitat acest ţel.

Ei nu au înţeles ideea! Nu căutam răspunsuri.

Căutam pe cineva care să îmi publice cartea. Din moment ce urma să fie un contract la mijloc, nu puteam lucra decât cu o singură editură! Nu conta ce au spus 100 de edituri. Nu căutam decât una singură care să îmi publice cartea. Şi în prezent ştiu că singurul motiv pentru care am reuşit să devin un autor de succes a fost acela că m-am hotărât să continui să încerc până când am primit răspunsul pe care îl doream. Există mii de edituri pe lume. Eu nu căutam decât una singură!

Să presupunem că v-aş spune că aţi putea să vă bucuraţi de o viaţă întreagă de libertate şi succes odată ce v-aţi construi o afacere mare. De asemenea, să presupunem că o afacere mare ar fi formată din 10 000 de oameni. Cum v-aţi simţi? Dacă vă simţiţi intimidaţi de gândul că trebuie să găsiţi 10 000 de oameni, staţi calm şi relaxaţi-vă. Este un sentiment perfect normal.

Secretul succesului este atât de simplu încât deseori este trecut cu vederea. Atunci când vă începeţi afacerea nu puteţi porni de la 99 999 şi să mai adăugaţi un om. Nu puteţi nici măcar să începeţi de la 50. Afacerea *voastră* de succes începe atunci când *voi* vă simţiţi inspirat şi spuneţi: „Da". *Nu puteţi urca muntele viselor voastre începând de lângă culme. începeţi cu acel prim pas de la baza lui. Acolo începe orice succes.* Apoi concen- traţi-vă pe rând la fiecare pas ulterior, sau persoană care vi se alătură, şi veţi fi mai aproape de obiectivul vostru. Şi pe măsură ce vă dezvoltaţi, şi voi, şi afacerea, veţi

realiza că aceşti primi oameni devin o parte a fundaţiei. Dar să nu înţelegeţi greşit, voi sunteţi esenţa propriului succes. *Voi* sunteţi piatra unghiulară a fundaţiei.

Este mai uşor să economiseşti un ban decât un leu

„Imediat ce încep să am bani o să încep să pun deoparte/' Aţi auzit vreodată asta? sau a-ţi spus-o voi înşivă? Eu da. Apoi, într-o zi, după ce ani de zile nu avusesem un cont de economii, mi s-a aprins „beculeţul". Am înţeles că trebuia să încep să pun deoparte înainte de a avea vreo economie! Nu invers — simplu şi evident. De asemenea am învăţat că este mai uşor să începi la scară mică şi să evoluezi încet. De fapt nici nu există un alt mod de a face acest lucru. Cu excepţia, evident, a posibilităţii de a câştiga la loterie sau de a moşteni o grămadă de bani.

La fel se întâmplă şi atunci când conduceţi o afacere. Dacă vă puteţi imagina construind o afacere mare, cu mii de oameni, vă puteţi imagina şi că îi conduceţi cu succes. De unde au apărut aceste capacităţi? Desigur că veţi fi învăţat de la conducătorii dinaintea voastră ce este important să faceţi. Dar ţineţi minte, aplicarea constantă în practică a celor învăţate este ceea ce vă menţine afacerea în plină dezvoltare.

In lumea afacerilor convenţionale sau în cea a slujbelor trebuie să aveţi întotdeauna disponibilitatea de a îl educa pe cel care urmează

să vă ia locul. îi puteţi educa cât puteţi de bine, şi atunci când soseşte momentul să fiţi înlocuit acea persoană este pregătită, iar voi sunteţi promovat. Sau nu faceţi nimic altceva decât să vă protejaţi slujba pe care o aveţi, iar într-o zi este posibil să descoperiţi că v-a sosit un înlocuitor, iar voi sunteţi da ti afară. Este o alegere care vă aparţine.

Atunci când vă construiţi propria afacere se aplică aceleaşi principii. Trebuie să educaţi oameni care să conducă în locul vostru — să fie replica voastră — pe măsură ce afacerea vi se dezvoltă. Cea mai bună modalitate de a face acest lucru este să începeţi să educaţi chiar prima persoană pe care o înscrieţi în afacere, pe voi înşivă. Totul începe cu voi. Iar această educaţie devine continuă pe măsură ce noi oameni vi se alătură.

Ascultaţi cu atenţie — s-ar putea să auziţi vocea propriului succes chemându-vă!

Uneori descoperirile extraordinare se întâmplă prin „accident". Şi, ocazional, faceţi schimbări în viaţa voastră pentru că aţi învăţat o lecţie valoroasă de la proverbiala „şcoală a erorilor scump plătite". Totuşi, odată ce aţi învăţat-o trebuie să o împărtăşiţi cu cât mai mulţi oameni puteţi.

Dean era un bun prieten de-al meu. Ne cunoşteam de ani de zile şi lucrasem chiar împreună o vreme. Fără să îi spun, am început să îmi construiesc propria afacere. Aveam ceva

succes, dar nu mi-a trecut prin cap nici o singură secundă să îl invit să arunce şi el o privire. Dar, din fericire pentru el, s-a autoinvitat fără ca vreunul dintre noi să realizăm acest lucru.
într-o zi, eu şi cu Dean luam prânzul, vorbind despre slujba lui. El mi-a spus că orarul prelungit începuse să îl afecteze şi pe el şi familia lui. Banii erau

buni, dar practic nu avea timp să facă mai nimic în afară de a munci. Munca îi consuma integral orele de trezie. Chiar şi sufletul lui făcea parte din recuzita companiei, cum spune un vechi cântec. De fapt, mi-a spus că, dacă ar putea găsi o cale de a face un plus de câteva sute de dolari pe lună, şi-ar părăsi slujba actuală şi şi-ar lua alta cu mai puţine ore. Ce credeţi că am făcut eu?

Am plecat! După ce am terminat de mâncat, i-am urat noroc şi am plecat spre casă. O oră mai târziu, când am ajuns acasă, am realizat brusc ce făcusem — sau mai degrabă ce nu făcusem. Pierdusem ocazia de a ajuta, poate, un prieten să îşi reia controlul asupra propriei vieţi, dar probabil fusesem atât de preocupat cu propriile mele gânduri încât nu l-am *auzit* niciun moment spunând că avea nevoie de ajutor. Şi nu ştiam cum aş fi putut să îi spun fără să mă fac de râs.

A trecut o săptămână şi, ceea ce se întâmplase în acea zi la prânz, a continuat să mă macine. Mi-era prieten şi aveam ceva ce l-ar fi putut ajuta să îşi îmbunătăţească viaţa. în final m-am hotărât. L-am sunat şi l-am întrebat dacă vorbise serios. L-am mai întrebat dacă ar renunţa cu adevărat la slujba lui actuală în favoarea uneia cu un program mai scurt, dacă ar găsi o cale de a câştiga nişte bani în plus. în sfârşit, l-am întrebat: „Ce ai fi dispus să faci ca să câştigi banii respectivi?"

Atunci când mi-a spus că era gata să asculte orice idee care i-ar fi putut oferi vreo speranţă, am înţeles că luasem decizia corectă. în loc să

încerc să îl *conving* să intre în afacerea mea, i-am spus că *s-ar putea* să am ceva pentru el, dar că nu eram sigur că avea să i se potrivească. în orice caz, i-am spus că aş fi fericit să stau de vorbă cu el şi să explorăm posibilităţile.

Ei bine, el a devenit o parte din afacerea mea, şi a început să înveţe ceea ce avea nevoie să ştie ca să câştige venitul în plus pe care şi-l dorea. Dar eu am fost cel care a primit cu adevărat o lecţie! Din acea zi am făcut eforturi să petrec mai mult timp *ascultându-i* pe oameni. Ei vă vor spune ce vor să facă cu viaţa lor. Ascultaţi-i doar. După ce o faceţi, vi s-ar putea deschide larg uşa spre a împărtăşi cu ei ceea ce faceţi şi cum anume este implicat internetul în acest lucru. Apoi lucrurile pot deveni cu adevărat interesante!„Cumpărăturile «de acasă» reprezintă deja o industrie de 230 de miliarde de dolari anual/'

Revista *Entrepreneu*
*r***Capitolul 2**

Această oportunitate este „piatra de temelie"

„Atunci când cineva începe o afacere proprie, îşi toarnă fundaţia.
Aceşti oameni oferă şi altora oportunitatea de a participa la turnarea acesteia, folosindu-se de ultimele tehnologii informaţionale."

„A adăuga" nu este acelaşi lucru cu „a înlocui"

O ri de câte ori companiile de succes creează noi căi de dezvoltare, ele nu distrug ceea ce le-a ajutat să aibă succes până atunci. Ele înţeleg că, ceea ce au realizat deja trebuie să servească drept fundaţie solidă pe care să îşi construiască viitorul. Ele înţeleg şi faptul că, deseori, doar o mică ajustare sau schimbare a direcţiei pot să le ducă pe noi şi nemaipomenite culmi de succes. Şi aceasta reprezintă puterea internetului pentru această afacere. A adăuga o tehnologie care poate duce la dezvoltări spectaculoase.

Este ca şi când ai dori să te urci la o anumită

înălţime, folosind cutii aşezate una deasupra celeilalte.

Dacă fiecare cutie reprezintă un adaos la o fundaţie solidă, te vei apropia de ţelul tău pe măsură ce mai adaugi o cutie deasupra celor aşezate în mod solid la locul lor. Totuşi, dacă de fiecare dată când ai dobândi o cutie nouă ai înlocui cu ea cutia din vârf, nu ai realiza mare lucru. Ai fi cocoţat tot timpul pe o cutie nouă. Ai lua-o de la capăt în mod constant — fără să construieşti niciodată pe fundaţia puternică, testată, care este deja acolo.

Ceea ce face ca o companie să aibă succes este construirea unei fundaţii solide. In primul rând trebuie să se ştie că oamenii afacerii respective reprezintă cea mai importantă resursă, şi cât de important este să se aibă grijă de ei, să le fie satisfăcute nevoile şi să fie trataţi corect. Acest lucru se referă atât la angajaţi, cât şi la clienţi, membri şi oameni de afaceri independenţi cu care se asociază respectiva afacere, pentru a distribui bunuri şi servicii, dar şi pentru a beneficia de aceleaşi oportunităţi.

După accentul pus pe oameni, trebuie să vină disponibilitatea continuă de a se adapta la schimbare şi la progresul tehnologic, dar şi inteligenţa de a construi pe baza succeselor anterioare şi a învăţa din greşelile trecute. Schimbarea de dragul schimbării rareori aduce vreun rezultat — în timp ce dezvoltarea fără schimbare este imposibilă, după cum este imposibilă şi dezvoltarea fără oameni noi.

Cine ezită este pierdut!

în 1987, indicele bursei de obligaţiuni newyorkeze se afla undeva în jurul a 2 000 de puncte. Oamenii cumpărau cu febrilitate obligaţiuni pentru că acestea urmau să aibă creşteri spectaculoase. Apoi, într-o zi de octombrie, indicele a căzut cu aproape 500 de puncte. Aproximativ un sfert din valoarea pieţei a dispărut. Oamenii se întrebau dacă piaţa îşi va reveni.

Prin 1993 piaţa de acţiuni avea din nou o evoluţie bună. Atunci când a ajuns la 5 000 de puncte mulţi s-au speriat. Gândeau că această dezvoltare constituia maximumul pe care economia îl putea susţine. Mulţi au început să caute investiţii mai sigure, aşteptând „căderea inevitabilă". Ei bine, după cum poate vă amintiţi, acea cădere nu s-a produs niciodată.

Odată intraţi în noul mileniu, indicele Dow Jones industrial a depăşit deja 11 000 de puncte. In doar 12 ani şi-a sporit valoarea cu peste 500%, dublându-se în ultimii ani ai secolului al XX-lea. Ce se va întâmpla în continuare? Pentru mulţi oameni răspunsul este *nimici* în timp ce unii oameni se implică şi fac lucrurile să se întâmple, mulţi aşteaptă să vadă ce se va întâmpla. Şi nu este oare ciudat cum exact acei oameni care stau şi aşteaptă se întreabă de ce nu li se întâmplă niciodată nimic spectaculos? Aţi auzit vreodată expresia: „Cine ezită este pierdut"?

Urcuşuri şi coborâşuri similare celor de pe piaţa de obligaţiuni au avut loc şi pe piaţa imobiliară, la nivelul dezvoltării afacerilor şi chiar

la nivelul economiei în general. Unii oameni au avut un succes excepţional în fiecare dintre aceste domenii, în timp ce majoritatea oamenilor ar putea să spună doar: „Dacă aş fi..."

Ideea este că există întotdeauna un fundament pe care se aşază noile tehnologii. Folosind puterea interne- tului ca să vă ajute să vă dezvoltaţi afacerea vă veţi situa pe valul transformărilor lumii contemporane. Problema pe care o au majoritatea oamenilor este aceea că ezită să profite de orice ocazie — să pună o bază sau să construiască pe ea. Ei cugetă care ar fi cel mai potrivit moment. Deseori se autoanalizează în loc să se mişte. Dacă ar fi investit aceeaşi energie şi acelaşi timp pentru a profita de o oportunitate, cum este aceasta, ar fi putut să o ducă mult mai bine.

Există o singură acţiune care v-ar putea ajuta să ajungeţi unde doriţi. *Să porniţi chiar acum!* Prindeţi creasta valului:

Concentraţi-vă asupra punctului în care doriţi să ajungeţi

Aţi văzut vreodată o persoană pe care o admiraţi şi apoi să fi avut şansa să o cunoaşteţi? V-aţi simţit intimidat? Dacă da, acest lucru este perfect normal. Mai ales dacă acea persoană are genul de succes pe care v-aţi dori şi voi să îl aveţi — poate mai mult decât vă doriţi orice altceva. Vedeţi aceşti oameni, deseori după ce au parcurs ani întregi de dezvoltare pentru a deveni ceea ce sunt acum, şi poate că vă comparaţi pe voi, din poziţia pe care o aveţi acum, cu ei, aflaţi la

nivelul lor.

Trebuie să înţelegeţi cât de nedreaptă pentru voi este această comparaţie. Este ca şi când ai compara un faimos jucător de baschet de liga întâi cu un jucător junior. Dacă abia aţi pornit pe drumul spre succes, de ce v-aţi compara cu cineva care a ajuns deja acolo unde ţintiţi voi? Este minunat să vedeţi ce aţi putea deveni, şi trebuie să păstraţi în minte acest vis. Dar ca să decideţi dacă aveţi sau nu capacitatea de a vă dezvolta devenind o persoană cu un asemenea succes, bazându-vă doar pe comparaţia între poziţia în care sunteţi voi şi cea pe care o ocupă ei ar fi des- curajant.

Frumuseţea acestei afaceri este aceea că, în timp ce puteţi să vedeţi oameni care au succese minunate, aflaţi la nivelul spre care aspiraţi voi, puteţi de asemenea să ascultaţi prin ce au trecut ei ca să ajungă acolo. Ei vă vor povesti cum au început şi cum s-au dezvoltat de-a lungul timpului, trecând prin multe schimbări de situaţie, pentru a ajunge unde se află acum. Aţi putea de asemenea să descoperiţi că unii dintre ei se aflau într-o stare cu mult mai proastă decât a voastră, din punct de vedere financiar şi nu numai, atunci când au început acest gen de afaceri.

Să vă comparaţi cu alţii este periculos în orice călătorie de dezvoltare personală. Poate să vă distrugă atât de tare încrederea de sine... Vor exista întotdeauna cei care o duc mai bine decât voi, şi, bineînţeles, cei care o duc mai rău. A vă aprecia starea prin comparaţie cu alţii nu vă

spune dacă veţi avea sau nu succes. De fapt, este posibil să îi depăşiţi pe aceia cu care sunteţi tentat să vă comparaţi — cu condiţia să reuşiţi să vă concentraţi asupra locului în care *doriţi să ajungeţi,* nu a locului în care vă aflaţi.

Singura comparaţie care s-ar putea dovedi folositoare ar fi cea cu voi înşivă. Este perfect acceptabil şi chiar necesar să priviţi în urmă şi să vedeţi de unde veniţi şi să comparaţi cu locul în care vă situaţi în prezent şi cu cel în care doriţi să ajungeţi mâine. Cum altfel v-aţi putea măsura progresul? Cercetaţi şi evaluaţi cât de mult v-aţi dezvoltat ca persoană. Studiaţi lucrurile pe care le puteţi face acum cu uşurinţă, pe care poate nu aţi fi crezut că ar fi fost posibile când aţi început. Concentraţi-vă asupra locului în care doriţi să ajungeţi şi continuaţi să stivuiţi „cutiile" acelea şi să vă folosiţi de ele ca să ajungeţi în vârf.

Dacă nu vă plănuiţi viitorul. l-aţi fixat deja

„Hei, mă descurc bine. îmi plătesc facturile. Salariul îmi creşte în fiecare an. îmi şi place slujba mea. „Sună familiar? Dacă o parte dintre aceste propoziţii, sau chiar toate, vi se aplică vouă, aşteptaţi-vă să aveţi necazuri. Atâta timp cât credeţi că lucrurile vor continua aşa, aţi putea fi surprins să aflaţi că drumul spre succes şi siguranţă are mai mult decât doar câteva gropi periculoase. Este posibil să fi pornit într-o călătorie pe teren accidentat.

Aici, în Statele Unite, trăim, momentan, într-o economie puternică. Cu toate astea, în fiecare zi, 3 000 de oameni sunt restructuraţi, eliberaţi din

funcţie, concediaţi, trecuţi în şomaj, sau oricare ar fi, în prezent, alegerea de cuvinte potrivită pentru a fi lăsat fără slujbă, sau dat afară, ca să ne exprimăm mai puţin corect din punct de vedere politic şi mai pe şleau. Altora li se cere să lucreze mai multe ore în fiecare săptămână, de multe ori fără a fi plătiţi în plus, pentru a acoperi pierderea de productivitate datorată pierderii angajaţilor — deseori fiind vorba despre angajaţi buni, loiali şi care munciseră din greu.

Oamenii trăiesc de asemenea mai mult decât până acum. Aceasta este, pe de o parte, o veste minunată. Totuşi, reversul ei este că se creează o întreagă gamă de noi probleme. Cum poţi fi sigur că vei avea suficient de mulţi bani să trăieşti din moment ce vei trăi probabil mai mult decât ai fi crezut? Dacă nu ai făcut provizii pentru anii în plus în care vei putea încă să mai fii în viaţă, atunci întrebarea care se pune este: „Cine va avea grijă de tine?"

Pentru prima oară în istorie, copiii care au crescut, devenind adulţi, sunt puşi în faţa unei situaţii care nu a mai existat niciodată în trecut. Mulţi dintre aceşti oameni abia dacă reuşesc să găsească modalităţi de a-şi ţine copiii la facultate fără să dea faliment. In multe dintre cazuri, nu doar că au prea puţine (dacă nu chiar niciun fel) de resurse puse deoparte pentru perioada pensiei, dar acum sunt puşi şi în situaţia de a avea grijă şi de unul sau amândoi părinţii lor. „Cuibul lor gol" (casa golită prin plecarea copiilor odată ce aceştia au crescut) poate să nu fie deloc gol pentru încă mult timp, şi deseori aşa-numiţii lor ani „fără griji" de fapt nu există.

Chiar dacă economia este într-o stare extrem de bună, mai bine de un milion de oameni vor falimenta în următoarele douăsprezece luni. în timp ce acest număr poate fi supărător pentru voi, ceea ce mă deranjează pe mine este faptul că mulţi dintre ei ar fi putut să evite această situaţie dacă ar fi avut un plus de 300 de dolari adăugaţi veniturilor lor lunare!

Pentru a câştiga un plus de 300 de dolari începi pur şi simplu decizându-te să faci acest lucru. Mulţi oameni nu îşi fac planuri, pentru că, deseori, ei consideră că situaţia lor financiară este mult prea proastă pentru a merita să se obosească. De fapt, lucrurile stau exact pe dos.

Trebuie să încetăm să mai gândim în termenii a cât de dificile par a fi lucrurile, şi să începem să căutăm chiar şi mici modalităţi de a le face mai bine, pas cu pas. A face parte din acest gen de afaceri, mai ales de când s-a adăugat şi instrumentul internetului, oferă acum tuturor celor care doresc acest lucru şansa de a-şi modifica statutul financiar.

Dacă faceţi un efort de a îmbunătăţi anumite aspecte ale vieţii voastre, să spunem 1% pe zi, este probabil că veţi fi uimit de rezultate. în doar 70 de zile situaţia

voastră va fi de două ori mai bună decât era, sau de mai bine de două ori mai bună decât în momentul în care aţi început (acest rezultat provine din înmulţirea lui 1,01 cu sine însuşi de 70 de ori.)

Un pas spre ceea ce vreţi poate să nu pară mare lucru. Dar vă aduce mai aproape de locul în care doriţi să ajungeţi şi mai departe de poziţia pe care doriţi să o lăsaţi în urmă. Chiar şi un pas mic merită efortul. Odată ce porniţi pe această cale, continuaţi să mergeţi, veţi avea un imbold tot mai mare pe măsură ce şi rezultatele vor fi mai bune.

Soluţia diluată

Atunci când adăugaţi apă oricărui alt lichid, acel lichid este „diluat". A dilua ceva înseamnă a-i diminua forţa. Slăbeşte acţiunea, oricare ar fi fost aceea, pe care putea să o producă soluţia originală. Chiar şi acidul, dacă este suficient diluat, poate fi făcut ineficient.

Să presupunem că există o băutură care vă place cu adevărat. într-o zi fierbinte abia aşteptaţi să luaţi un pahar şi să îl umpleţi cu băutura voastră răcoritoare preferată, rece ca gheaţa. Imaginaţi-vă că nu aveţi voie să puneţi în pahar decât 5% din băutura voastră favorită, pe care trebuie să o amestecaţi cu 95% apă. Ce gust credeţi că ar avea? Aţi mai vrea măcar să o beţi?

Nouăzeci la sută din populaţia Statelor Unite sunt fie morţi fie faliţi la momentul în care împlinesc sau ar trebui să împlinească 65 de ani. Dacă doriţi o viaţă mai bună pentru voi şi familia

voastră, sau orice altceva, de ce Dumnezeu aţi continua să faceţi ceea ce au făcut aceşti oameni — să vă diluaţi adică succesul?

Pentru a ajunge la rezultate diferite, trebuie să faceţi ceva diferit faţă de ceea ce face majoritatea oamenilor, corect? Acest lucru are o importanţă cu atât mai mare atunci când luaţi în calcul alegerile pe care le aveţi de făcut în această afacere. Ea poate face diferenţa dintre viaţa voastră şi vieţile celor la care ţineţi şi restul lumii.

Gândiţi-vă ce anume îi face pe ceilalţi 5% să aibă succes. Sunt de un milion de ori mai inteligenţi decât cei care fac parte din celelalte 95%? Lucrează cu un milion de ore mai mult decât toţi ceilalţi? Nu cred asta. De multe ori tot ceea ce au făcut a fost să prindă din zbor ocaziile momentului, după cum aveţi şi voi şansa să o faceţi cu această afacere. Faceţi ceea ce nu vor face ceilalţi 95% — fixaţi-vă un scop, construiţi-vă un plan şi acţionaţi.

Succesul celor care fac parte din cei 5% nu a fost dobândit instantaneu, ei nu au ajuns imediat la destinaţia dorită. Au muncit o perioadă de timp pentru a reuşi — poate ani de zile. Şi succesul vostru va avea nevoie de timp. Este vorba despre un proces. Succesul vostru începe cu momentul în care decideţi să profitaţi de ocazia care vă stă în faţă şi vă angajaţi să faceţi orice este necesar pentru a ajunge acolo. Succesul este o călătorie, nu o destinaţie.

„Cel mai bun sfat pentru

cei care îşi doresc să devină milionari este să nu meargă să muncească pentru una dintre marile corporaţii. De fapt, 85% dintre milionarii americani sunt proprietarii propriilor lor afaceri../'

U.S. News **şi** *World Report***Capitolul 3**

La lucru în reţea fără a ne încurca în ea

„Internetul şi comerţul pe internet oferă oricui o oportunitate nouă şi palpitantă de a lansa o mare afacere stând acasă."

Ca să ieşiţi din rând, faceţi pasul înainte

În fiecare săptămână, mii de noi site-uri apar pe World Wide Web. Cum veţi face să fie remarcată ceea ce consideraţi a fi cea mai bună oportunitate de pe internet? Mai ales din moment ce multe alte pagini spun exact acelaşi lucru despre oportunităţile pe care le oferă la rândul lor.

Mai întâi trebuie să înţelegeţi că această afacere nu are legătură cu site-urile web. Trebuie doar să oferiţi oamenilor posibilitatea de a avea succes. Trebuie să vă dezvoltaţi devenind ceea ce v-aţi dorit întotdeauna să fiţi şi să-i ajutaţi şi pe alţii să facă la fel. Este vorba de a munci acum şi a fi plătit pentru eforturile voastre tot restul vieţii.

Pagina principală le oferă oamenilor o perspectivă „la minut" asupra posibilităţilor şi o modalitate comodă de a comanda produse şi servicii. Acesta este ceea ce numim o *unealtă* eficientă. Dar trebuie să o priviţi ca pe o unealtă, nu ca pe întreaga trusă de unelte. Din moment ce este doar unul dintre instrumentele voastre, veţi avea nevoie şi de celelalte pentru a reuşi să vă faceţi treaba. Păstraţi-vă cutia de scule plină cu cele mai noi instrumente, în aşa fel încât să vă accelerați dezvoltarea.

Pentru a avea succes în această afacere trebuie să îi faceţi şi pe alţii conştienţi de ce anume este această afacere, cum funcţionează, şi ce ar putea să însemne pentru ei şi pentru

viitorul lor. Pagina de internet este o unealtă excelentă pentru a vă crea şi dezvolta credibilitatea. Poate să ajute la completarea spaţiilor goale. Odată ajunşi aici, oamenii îşi pot organiza propriile afaceri pentru că au la îndemână informaţii de ultimă oră. Construirea relaţiei personale, cea care face ca afacerea să funcţioneze cu adevărat, va fi în sarcina voastră.

Să spunem că vă decideţi într-adevăr să creaţi propria pagină de internet (ceea ce este opţional), aliniată, evident, regulilor de afaceri ale acestui domeniu. Există doar trei moduri prin care oamenii pot să ajungă la pagina voastră. 1) Accidental, în timp ce pagina este încă nouă, prin faptul că ei caută ultimele pagini construite; 2) pot fi aduşi acolo de altcineva din afacerea voastră, caz în care ar putea să se alăture afacerii persoanei respective; sau, 3) Puteţi face ceea ce au făcut de la bun început oamenii pentru a dezvolta asemenea afaceri; să le spuneţi despre asta, să îi întrebaţi dacă ar dori să facă mai multe şi ducându-i voi înşivă pe pagina respectivă.

Nu puteţi să construiţi o casă având doar un ciocan

Ca să construiţi bine orice, indiferent dacă este vorba despre o afacere de succes sau despre casa visurilor voastre, vă trebuie uneltele potrivite. Uneori oamenii se concentrează prea mult asupra instrumentelor şi nu se concentrează suficient asupra sarcinii de îndeplinit. A avea o unealtă favorită este încurajator, dar nicio unealtă

singură nu va duce la bun sfârşit o treabă complicată. Trebuie să vă luaţi pur şi simplu la voi „trusa de scule" în aşa fel încât să fiţi pregătit să satisfaceţi necesităţile specifice ale aproape oricui.

Unele unelte, dacă sunt adăugate trusei voastre, vor determina apariţia unei diferenţe semnificative în viteza şi calitatea cu care vă duceţi la bun sfârşit munca. Dar, evident, trebuie să înţelegeţi şi să folosiţi corect acel instrument. Atunci când folosiţi corect şi sigur pe voi o unealtă veţi înţelege diferenţa. Folosirea corectă a paginii principale de internet şi/sau a propriei pagini vă poate ajuta să îi atrageţi pe alţii spre voi şi oportunitatea pe care o oferiţi.

Dacă vă dezvoltaţi obiceiul de a vă baza într-o măsură prea mare pe o anumită unealtă, se poate întâmpla exact opusul. Puteţi să începeţi să consideraţi că nimic nu se poate face fără' ajutorul ei, uitând că voi sunteţi ingredientul principal. Aţi putea să vă pierdeţi încrederea în propria abilitate de a avea succes în timp ce dezvoltaţi relaţii cu ceilalţi. Aţi putea crede că acest instrument este singurul motor care vă împinge să evoluaţi. Dacă acest lucru se întâmplă, oamenii ar putea fi efectiv îndepărtaţi de voi pentru că veţi opera bazându-vă doar pe memorie şi obişnuinţă, în loc să puneţi accent pe încredere, provocare şi pe alegerea celei mai bune unelte în situaţia dată.

Este cu siguranţă uşor să fiţi fascinat de

internet, dar trebuie de asemenea să aveţi încredere în valoarea tuturor celorlalte instrumente din trusa voastră. Unul dintre lucrurile minunate legate de acest gen de afaceri este faptul că oamenii pot avea succes fără să se folosească de un calculator. De fapt au succes de ani de zile. Ceea ce înseamnă că este posibil să mai existe oameni care ar putea alege să îşi construiască afacerea fără ajutorul calculatorului sau al internetului. Aveţi răbdare cu ei pe măsură ce îşi dezvoltă o mai bună înţelegere a potenţialului. Şi-ar putea schimba opinia în timp.

Atunci când sunteţi încrezător şi încântat de această ocazie puteţi atrage tot felul de oameni, atât dintre cei orientaţi către calculatoare cât şi dintre cei care nu se pricep, şi îi puteţi ajuta să îşi construiască un viitor solid şi profitabil. Acest lucru vă poate aduce şi vouă beneficii considerabile. Dar, dacă vă bazaţi pe o singură unealtă, internetul, este posibil să nu îi atrageţi pe cei care sunt mai puţin înclinaţi să aleagă internetul. Aceştia pot să facă parte şi ei din afacerea voastră, şi pot să îşi construiască şi ei o afacere solidă. Prin urmare nu vă implicaţi excesiv în internet sau în orice altă unealtă singulară. Ca întotdeauna, trebuie să fiţi flexibil în abordarea oamenilor şi în munca alături de ei. Este nevoie de toate tipurile de oameni pentru a construi o afacere de succes.

Chei, alimente, instrumente şi metode

Imaginaţi-vă o serie de uşi. în spatele fiecăreia

există ocazia de a împărtăşi această afacere cu câţiva oameni. Poate că acestea sunt uşi în spatele cărora v-aţi uitat de-a lungul anilor cu variate rate de succes. Atunci când aţi fost respins la o anumită uşă vă poate părea mai greu să mergeţi înapoi la ea şi să o deschideţi din nou.

Intr-o zi vi se oferă cheia unei uşi complet noi. în spatele ei se află oameni pe care nu aţi fost capabil să îi contactaţi pană acum. Sunteţi încântat! Vă grăbiţi să intraţi pe uşa respectivă şi daţi buzna într-o încăpere plină de oameni. Ce faceţi în continuare?

Imaginaţi-vă că ar fi vorba despre nişte porumbei care nu au mai mâncat de o vreme. Imaginaţi-vă că aveţi nişte mâncare — suficientă pentru a-i hrăni pe toţi pentru o lungă perioadă de timp. Ce credeţi că ar face dacă v-aţi apropia de ei fugind şi răcnind cât vă ţin plămânii: „Am mâncarea de care aveţi nevoie! Veniţi încoace şi vă voi da şi vouă"? Câţi dintre aceşti porumbei credeţi că şi-ar folosi ultima fărâmă de putere pentru a zbura cât mai departe de voi? Toţi.

Acum ce credeţi că s-ar întâmpla dacă v-aţi apropia de ei şi aţi împrăştia delicat un pic de mâncare în jur şi apoi aţi aştepta? După ce au gustat-o, aţi putea să mai aruncaţi puţină. în curând s-ar dezvolta o relaţie de încredere şi nu aş fi deloc surprins dacă unii dintre ei ar veni chiar şi v-ar mânca din palmă.

Aceeaşi unealtă — metode diferite.

Folosiţi internetul şi pagina de internet ca pe nişte unelte noi. Ca pe nişte chei ce descuie uşi diferite. Abordaţi-le în acest fel şi veţi obţine toate beneficiile puterii lor. „împrăştiaţi nişte firimituri"

primprejur până când porumbeii ajung să vă mănânce din mână.

Internetul este o pârghie nouă şi pasionantă

Aveţi acum în mâini una dintre cele mai puternice oportunităţi din lume. Aceasta oferă oricui posibilitatea de a-şi optimiza timpul şi efortul în vederea construirii unui viitor solid şi liber din punct de vedere financiar. Adăugarea unor noi tehnologii afacerii voastre vă oferă pârghii mai puternice cu care să stârniţi şi să atrageţi mai mulţi oameni, sporindu-vă potenţialul de dezvoltare.

Acum puteţi să vă împărtăşiţi informaţia cu oameni din întreaga ţară, „instantaneu". Nu mai trebuie să aştepte altceva sau pe altcineva ca să afle despre ultimele inovaţii. Internetul vă permite, efectiv, să vă aflaţi în mai multe locuri în acelaşi timp. Acum puteţi împărtăşi, zilnic, informaţiile voastre cu mai mulţi oameni decât vreodată până acum.

Totuşi, trebuie să păstraţi în minte faptul că ingredi- entul-cheie sunteţi — din nou — *voi* înşivă. Informaţia pe care o oferiţi prin intermediul paginii principale aflate pe internet este, cu siguranţă prezentată într-o manieră profesionistă, cu multe elemente grafice, şi este uşor de accesat. Aruncarea unei priviri asupra acestei pagini va genera cu siguranţă curiozitate şi dorinţa de a afla mai multe. Aici se adaugă cel mai important ingredient. Aici se amestecă toate începuturile şi finalurile cu cel care controlează pârghia — voi!

Atunci când vă vedeţi cu adevărat ca fiind cea mai importantă parte a acestei ecuaţii şi nu cedaţi primul loc tehnologiei, vă va creşte încrederea în sine. Veţi simţi că voi sunteţi cei care stăpâniţi acest instrument minunat, iar această senzaţie de control va trece mai departe către cei cu care intraţi în contact şi, în multe dintre cazuri, va genera mai mult interes. Aceiaşi oameni vă vor simţi încrederea de sine şi acest lucru le va da un plus de motive să vă viziteze pagina de internet şi nu să caute scuze pentru a vă evita.

Calculatoarele şi internetul sunt nişte unelte minunate pe care să le folosiţi şi controlaţi. încă o dată, acest gen de afaceri vă oferă cele mai minunate instrumente de succes de ultimă oră. Cine ştie ce va urma? Singurul lucru de care puteţi să fiţi sigur este acela că deşi în această afacere instrumentarul disponibil va fi întotdeauna cel mai bun care există, totuşi acestea nu sunt decât unelte — sunt complet inutile până în momentul în care acţionaţi, împărtăşiţi şi altor oameni afacerea voastră şi le oferiţi posibilitatea de a folosi la rândul lor aceste instrumente minunate. Din nou, cheia succesului lor vor fi *ei înşişi* — nu instrumentele!

Capitolul 4

ACEASTĂ OPORTUNITATE ESTE „PIATRA DE TEMELIE" 49

Supă de alfabet pentru sufletul internetului

„Nu trebuie să înţelegi cum funcţionează un calculator; sau inţerne- tul, pentru a le putea folosi."

Puteţi pronunţa corect „gigabyte"?

HTML, ISP, Java, Meta tags, scripts, bits, bytes, baud, server şi altele. Fiecare dintre aceste cuvinte desemnează funcţii importante pe internet şi în interiorul fiecărui calculator. Cât de important este pentru voi să înţelegeţi pe deplin aceşti termeni şi ce anume fac ei de fapt pentru ca afacerea să funcţioneze?

Haideţi să privim lucrurile din altă perspectivă şi să formulăm alte întrebări. Cât de important este pentru voi să înţelegeţi tipurile de motoare folosite la camioanele care transportă produsele pe care le-aţi comandat? Veţi avea mai mult sau mai puţin succes odată ce veţi înţelege de ce anume au fost situate în anumite locuri, nu în altele, centrele de distribuţie?

Faptul că ştiţi cum anume funcţionează lucrurile rareori le face să funcţioneze mai bine. Totuşi, încrederea că oameni care au cunoştinţele potrivite au alcătuit acest sistem *este* foarte importantă. A şti că un produs sau serviciu pot

face ceea ce ar trebui să facă, alături de încrederea în oamenii care le-au creat este mult mai important decât a înţelege de ce anume a fost plasat fiecare component în locul în care este pus sau cum anume s-a dezvoltat totul.

Ştie cineva cât este ora?

Aţi cerut vreodată instrucţiuni pentru a ajunge undeva şi vi s-a părut că persoana care vi le dădea descria mai degrabă cum anume fuseseră construite străzile decât cum să ajungeţi acolo? Deseori, atunci când se întâmplă aşa ceva, nu primim de fapt răspunsul la întrebarea noastră propriu-zisă.

Este ca şi când v-aţi duce la magazin hotărât să cumpăraţi numai anumite lucruri, ştiind exact care anume. Puteţi să le cumpăraţi din mai multe locuri, dar alegeţi unul anume dintr-un motiv oarecare. Atunci când ajungeţi acolo, îi cereţi vânzătorului ce anume doriţi să cumpăraţi.

Fără niciun avertisment, el începe un discurs lung legat de corectitudinea alegerilor voastre. Apoi începe să vă explice fiecare aspect al producerii obiectelor respective. Dar pe voi nu vă interesează câtuşi de puţin!

Astfel încât, treptat, încetaţi să mai doriţi să vă faceţi cumpărăturile, iar singurul lucru pe care îl mai vreţi este să scăpaţi cât mai rapid din această situaţie. Atunci când ieşiţi de acolo sunteţi nervos şi supărat de situaţia penibilă. Vânzătorul nu poate înţelege de ce nu doreaţi să ştiţi tot ceea ce se putea şti despre ceea ce voiaţi să cumpăraţi şi,

prin urmare, consideră că nu doreaţi să cumpăraţi nimic. Scorul final este acela că niciunul dintre voi nu obţine ceea ce îşi doreşte.

Trebuie să păstraţi acest lucru în minte atunci când oferiţi oamenilor această ocazie minunată. Unii vor dori să participe la afacere imediat ce vă văd pagina de internet. Alţii vor dori să afle mai multe informaţii, iar alţii vor dori să investigheze întreaga idee care stă la baza acestui gen de afaceri înainte de a lua o decizie. Oricare dintre aceşti oameni, cu tipuri evident diferite de personalitate, ar putea deveni o parte a afacerii voastre şi obţine succese nemaipomenite lucrând cu voi. Dat fiind că fiecare dintre ei are un nivel sincer de interes, rezultatele pe care le obţineţi depind strict de modul în care îi veţi trata în acest proces.

Atunci când cineva te întreabă cât este ora, nu îi spune cum se construieşte un ceas!

Duceţi-i acolo unde doresc să ajungă

Caracteristicile interesului vostru în această afacere sunt la fel de unice cum sunteţi şi voi înşivă. Veniţi cu istoria personală, obiceiurile, personalitatea, talentele, abilităţile, visele şi ţelurile voastre ca părţi a ceea ce aveţi de oferit ca individ. Voi ştiţi că atingerea obiectivelor ar putea determina apariţia unei schimbări în bine în viaţa voastră. Oamenii care au intrat în afacere înaintea voastră şi cei care vă pot ajuta pe

măsură ce vă dezvoltaţi afacerea vor ca voi să vă atingeţi scopurile şi visele. Fiţi recunoscător pentru acest lucru. în această solicitantă lume de zi cu zi, majoritatea oamenilor nu sunt interesaţi suficient de noi pentru a-şi face timp să ne descopere visele — sau să fie măcar conştienţi că avem aşa ceva.

Nu este înviorător ca cineva să se oprească şi să vă întrebe care este visul vostru?

Oamenilor care vi se alătură în această afacere ar putea sau nu să le pese care este visul vostru — sau chiar faptul că aveţi un vis. Ei au propriile vise. Dorinţa de a-şi îndeplini aceste vise este ceea ce îi pune în mişcare. Cea mai importantă cheie spre construirea unei afaceri de succes este să faci tot ceea ce este necesar să îi ajuţi pe oameni să îşi îndeplinească visele *lor.* Nicio cantitate mai mică de efort nu va funcţiona.

Majoritatea oamenilor cu care veţi vorbi despre această oportunitate fie vor lucra pentru altcineva, în cadrul unei slujbe, fie vor lucra la propria afacere. în oricare dintre aceste cazuri, ei îşi orientează de cele mai multe ori eforturile spre a-i mulţumi pe alţii — şefi sau clienţi.

Probabil că ultimul lucru pe care doreşte fiecare dintre ei să îl facă este să intre în această afacere pentru că aşa doriţi voi. Au suficienţi oameni pe care să încerce să îi mulţumească acasă şi la slujbă. Le-ar plăcea să facă ceva care să îi satisfacă realmente pe ei înşişi, mai ales dacă nu le place să meargă la lucru, aşa cum se întâmplă cu 70% dintre oameni. Din punctul lor de vedere tot ceea ce le oferiţi este încă o slujbă care să le răpească şi puţinul timp rămas liber.

Nimeni nu vrea să facă eforturi mari pentru ca, într-o bună zi, să se retragă şi să privească cum voi culegeţi roadele obţinute de pe urma muncii lor.

Aflaţi ce îi motivează pe *ei.* Ce îi stârneşte? Apoi împărtăşiţi-le modul în care, folosind internetul şi celelalte unelte pe care le oferă această afacere, împreună cu angajamentul vostru de a-i ajuta, le poate permite să ajungă acolo unde doresc. Arătaţi-le cum alţi oameni v-au ajutat pe voi şi de ce acest lucru are o importanţă atât de mare atunci când vine vorba să obţină succesul. în loc să le spuneţi despre visul vostru, concentraţi-vă asupra visului lor. Acest lucru necesită ceva răbdare, pentru că este posibil ca ei să-şi fi ascuns propriile vise în adâncul memoriei — crezând că era vorba doar despre vise imposibile. Oferiţi-le speranţa că* se *pot* adeveri pentru ei.

Doi la unu — raportul profitabil

Există o veche expresie: „Oamenilor nu le pasă prea mult ce ştii până când nu ştiu cât de mult îţi pasă". Există multe domenii din viaţa mea care s-au dezvoltat de când m-am alăturat acestei afaceri, dar, de departe, lucrul care mi-a sporit cel mai tare succesul a fost abilitatea de a asculta. Atunci când am făcut îmbunătăţirile necesare în acest domeniu, lucruri minunate au început să mi se întâmple, parcă fără motiv. Odată ce am experimentat puterea de a fi un bun ascultător, acest lucru a devenit un instrument extrem de eficient al succesului. Atunci când

încerci cu adevărat să înţelegi ceea ce spun ceilalţi, acest lucru le dovedeşte că te implici.

Foarte puţini oameni se vor alătura acestei afaceri pentru că au fost „impresionaţi." Majoritatea oamenilor, atunci când aud pentru prima oară despre afacere şi devin interesaţi, pur şi simplu văd în ea ceva care să le aducă avantaje. (Poţi să îi consideri ca pe nişte oameni care au pe frunte ştampila „MCÎI?" — Mie Ce îmi Iese?) Dacă le arătaţi o pagină de internet impresionantă în sine, nu îi va atrage probabil suficient ca să spună „Da". Dar, dimpotrivă, dacă le arătaţi în ce fel îi poate ajuta pagina respectivă de internet să îşi atingă ţelurile şi visele despre care v-au povestit *poate* să aibă efect. Aceasta este abordarea pe care este posibil să trebuiască să o folosiţi — mai ales pentru cei care nu sunt interesaţi de tehnologie.

Cu sau fără internet, una dintre cele mai bune căi de a vă demonstra sinceritatea şi implicarea a fost întotdeauna aceea de a asculta. Atunci când vă întâlniţi cu cineva folosiţi proporţia de doi la unu. Aveţi două urechi şi o singură gură — ascultaţi de două ori mai mult decât vorbiţi! Atunci când faceţi acest lucru este foarte probabil că veţi auzi exact ceea ce aveaţi nevoie să auziţi pentru a le putea vorbi despre afacerea voastră în moduri în care să îi atragă — într-un fel care să se potrivească nevoilor lor.

Bineînţeles, acest lucru tot nu va garanta că ei vor spune „Da". Absolut nimic nu poate garanta acest lucru. Totuşi ceea ce obţineţi prin faptul că ascultaţi sunt informaţii importante pe care le puteţi folosi în aşa fel încât să le stârniţi

curiozitatea să arunce cel puţin o privire unui lucru ce le-ar putea rezolva problemele financiare şi i-ar ajuta să îşi atingă ţelurile şi scopurile. Dacă vă pasă de alţii şi îi ascultaţi, îi ajută de multe ori să fie înclinaţi să cerceteze ceea ce le oferiţi. Puteţi deschide o portiţă pentru ca ei să creadă că este cel puţin posibil ca voi să aveţi o soluţie la lucrurile pe care ei doresc să le modifice în vieţile lor.

Rezumând, trebuie ca ei să vă spună care sunt lucrurile care îi îngrijorează. Nu câştigă suficient de mulţi bani? Se află în pericol de a fi concediaţi? Le-ar plăcea să petreacă mai mult timp cu cei dragi? Sunt îngrijoraţi de pensionare? Acestea sunt temeri legitime, dar în toţi anii petrecuţi de mine ca persoană publică, orator profesionist şi pedagog, nu am fost niciodată capabil să înţeleg că ei au aceste îngrijorări prin simplul fapt că m-am uitat la ei atunci când i-am întâlnit pentru prima oară.

Cum îi puteţi încuraja să vă vorbească?

Una dintre greutăţile care apar când porniţi o conversaţie cu cineva abia întâlnit este aceea de a-1 face să vorbească — să vă împărtăşească ceea ce îl macină, ce are pe suflet. Este foarte puţin probabil că el a stat acolo, aşezat sau în picioare, aşteptând ca cineva ca voi să vină să îl roage să îşi deschidă sufletul şi să îi povestească despre cele mai presante probleme pe care le are. De asemenea, nu eşti pe cale să începi o şedinţă de terapie psihologică. Ceea ce doreşti este să îl ajuţi să treacă peste ceea ce ar putea fi un

început stânjenitor, iar apoi să laşi conversaţia să decurgă natural.

După ce v-aţi prezentat, întrebaţi-1 în ce domeniu lucrează. Gândiţi-vă la ceva interesant legat de acel domeniu şi faceţi un comentariu pornind de la acel lucru. Intrebaţi-1 de cât timp lucrează în aria respectivă. Apoi aşteptaţi să vă spună care crede că este genul de muncă ce îi va oferi siguranţă pe termen lung. Acest lucru i-ar putea porni *cu adevăraţi*

Ceea ce se va întâmpla, probabil, va fi faptul că oamenii vor înţelege că aţi arătat mai mult interes în ceea ce îi priveşte decât a făcut-o oricine altcineva de multă vreme încoace. Se vor relaxa şi se vor simţi confortabil alături de voi. Este de asemenea extrem de probabil că, odată ce voy termina de povestit, vor întreba, la rândul lor, ce anume faceţi voi — iar aici poate începe „magia". Ceea ce le spuneţi poate fie să le răspundă la întrebări, fie să deschidă izvorul de informaţii care să vă dea de

înţeles ce anume ar putea prezenta interes pentru ei din afacerea voastră.

„Lucrez cu oamenii şi îi ajut să îşi deschidă afaceri de succes folosindu-se de puterea inter netului."

Această afirmaţie spune extrem de multe despre cine sunteţi şi ce faceţi. *„Lucrez cu oamenii..."* Nu este vorba de a fi agent de vânzări. încep să înţeleagă că oricine se asociază cu voi şi afacerea voastră va fi ajutat *„...să îşi deschidă afaceri de succes".* Această frază ajută la eliminarea oricărei îndoieli legate de eficienţa sau inefi- cienţa a ceea ce faceţi. Le spuneţi că lucraţi deja în mod eficient *„... folosindu-vă de puterea internetului".* Această parte a frazei le spune că sunteţi pe „vârful valului" — asociaţi cu tehnologia despre care se vorbeşte cel mai mult în prezent. Acest lucru sporeşte credibilitatea voastră şi a afacerii voastre.

Iar acestea nu sunt cele mai importante efecte ale afirmaţiei: *„Lucrez cu oamenii şi îi ajut să îşi deschidă afaceri de succes folosindu-se de puterea internetului*". Partea minunată este aceea că este extrem de probabil să primiţi o reacţie concretă din partea unui nou „prieten". Această reacţie vă permite să vă reîntoarceţi la acţiunea de a asculta cu atenţie, şi vă va spune, în general, de care parte anume a acestei ocazii ar fi mai degrabă interesaţi. întrebările pe care vi le-ar putea pune ca urmare a afirmaţiei voastre ar putea fi simple, de genul „Cum anume faci acest

lucru?". Sau v-ar putea spune care este părerea lor legată de internet. Chiar mai bine, ar putea să vă spună ceva de genul: „După cum merg lucrurile la serviciu, mi-ar plăcea să aflu mai multe despre aşa ceva." Aceasta ar putea reprezenta pentru voi „lumina verde a semaforului".

Folosiţi-vă imaginaţia pentru a vedea încotro s-ar îndrepta lucrurile. Partea frumoasă este aceea că, dacă

o lăsaţi pe persoana cu care vorbiţi să conducă conversaţia — ascultând cu atenţie, participând atunci când este cazul şi punând întrebări, este extrem de probabil că veţi ajunge acolo unde doreaţi. Dacă doar luaţi în considerare posibilitatea de a vă alătura acestei afaceri, persoana care v-a vorbit despre această carte vă poate oferi mai multe idei pentru a vă ajuta să „deschideţi ochii" celor cu care *voi* aţi dori să împărtăşiţi această afacere. Dacă sunteţi deja implicat în această afacere, conducătorii organizaţiei voastră pot face acelaşi lucru. „In noua economie slujba

nimănui nu este sigură, de la directorul general al unei mari companii până la muncitorul oarecare/[7]

Robert Reich, ministru al Muncii în Statele Unit

*e*Capitolul 5

Există loc suficient pentru a te dezvolta în ciberspaţiu

„Vă mai aduceţi aminte că atunci când eraţi copil credeaţi că veţi putea deveni orice şi face orice atunci când veţi creşte? Reîncepeţi să visaţi şi lăsaţi-vă purtat de posibilităţi."

Soluţia de unu la sută

În anii '60, John Paul Getty era unul dintre cei mai

bogaţi oameni din lume. Pe atunci, el a oferit sfaturi înţelepte legate de secretul bogăţiei lui. Unul dintre acestea este să aveţi propria afacere — 85% dintre milionari sunt proprietari de afaceri. Cel de al doilea sfat, şi poate cel mai important pe care l-a oferit Getty, este acela de a vă spori prin alţii efectul timpului şi efortului investite de voi. El a spus: „Prefer să mă bucur de rezultatele unui singur procent din munca a o sută de oameni decât de 100% din rezultatele muncii mele/'

Dacă sunteţi incapabil să munciţi pentru că sunteţi bolnav, sau altceva s-a întâmplat, şi sunteţi pe cont propriu, nu puteţi produce nimic. Să spunem că vă asociaţi eforturile cu 100 de oameni. Acest lucru înseamnă că, dacă jumătate, 50, dintre aceştia, nu pot, sau nu vor să muncească, cealaltă jumătate va produce totuşi ceva. Cu toate acestea, în această afacere, oricâtă forţă oferă faptul că vă asociaţi cu alţii, acesta nu este unicul ingredient care vă poate ajuta să aveţi succes şi să obţineţi siguranţă financiară.

Dacă aveţi în afacerea voastră 100 de oameni, şi nici- unul dintre ei nu se concentrează, nu are educaţia potrivită şi, împreună, ei nu lucrează conform aceluiaşi scop, este foarte puţin probabil că unu la sută din producţia lor colectivă va ajunge să valoreze ceva. Toată lumea trebuie să se deplaseze către aceeaşi direcţie generală, ca echipă. Afacerea voastră se poate dezvolta imens atunci când voi sunteţi extrem de productiv, iar oamenii care lucrează alături de voi vă înmulţesc eforturile şi îşi potenţează timpul şi efortul la fel

cum faceţi şi voi. Pentru ca acest lucru să se întâmple, toţi trebuie să „cânte având în faţă aceeaşi partitură".

Să ne gândim la unul dintre cele mai bune exemple de amplificare a rezultatelor pe care îl găsim în prezent în lume. închideţi ochii. Imaginaţi-vă că staţi la tejgheaua unui McDonald's. Fără să vă deschideţi ochii, spuneţi-mi unde sunt cartofii prăjiţi. Arătaţi în direcţia în care se prepară băuturile răcoritoare cu lapte şi fructe. Unde sunt hamburgerii? Majoritatea celor care citesc această carte trăiesc în zone diferite şi, totuşi, răspunsurile (corecte) sunt aceleaşi. Cartofii prăjiţi sunt în stânga, sucurile la dreapta, iar hamburgerii cam pe la mijloc.

Ştim cu toţii ce afacere de succes este McDonald's-ul. Dar câţi dintre voi ar spune că ei fac cei mai buni ham- burgeri pe care i-aţi gustat vreodată? Datorită vari- aţelor voastre preferinţe personale, unii dintre voi vor spune probabil „Da," în timp ce alţii ar putea răspunde „Nu." Totuşi, în ciuda acestui lucru, cum aţi putea explica motivul pentru care ei vând mai mulţi hamburgeri şi cartofi prăjiţi pe zi decât vând majoritatea restaurantelor de-a lungul întregii lor perioade de funcţionare?

Ei şi-au *amplificat* puterile şi au creat un sistem de *înmulţire* care s-a dovedit a fi eficient în vânzarea rapidă a mâncării. (Ei se adresează de asemenea copiilor, şi îi atrag în grupuri mari, de cele mai multe ori având lângă ei părinţii cu portofelele deschise în mâini!) Indiferent în care parte a lumii vă aflaţi, atunci când păşiţi pe sub

acele arcade aurii ştiţi exact ce anume urmează să primiţi — dacă sunteţi un client fidel al McDonald's -ului.

Secretul este sistemul şi va fi întotdeauna

Atunci când prietenul meu Paul şi-a aruncat pentru prima dată privirea asupra afacerii mele, nu reuşea să înţeleagă. Pe de o parte i se spunea că, pentru a avea succes, trebuia să fie dispus să facă lucruri care difereau un pic de munca lui normală. Acest lucru îi părea perfect logic. Apoi i-au spus că, dacă urma să copieze pur şi simplu ceea ce făcuseră cei de dinaintea lui, ar fi avut succes mai rapid. Partea asta el nu o mai înţelegea.

El obişnuia să presupună că, pentru a avea succes, trebuia să încerce doar să se îndepărteze în vreun fel de ceea ce nu îşi dorea — ceea ce însemna „să se mulţumească" doar cu ceea ce avea deja — în loc să se *îndrepte spre* ceva ce dorea cu adevărat. Acesta era, evident, rezultatul faptului că făcea ceea ce făceau „toţi ceilalţi". Paul a învăţat că, pentru a avea succes, el trebuia să se concentreze asupra visului său şi să se îndrepte spre împlinirea lui, în loc să se lase împins de colo-colo de circumstanţe.

Succesul pe termen lung în această afacere este un rezultat al urmării consecvente şi persistente a unui model de succes. Acesta poate fi copiat de oricine care posedă dorinţa, hotărârea şi disciplina de a urma această cale pentru a obţine rezultatele pe care le doreşte.

Din nefericire, multora dintre aceşti oameni le lipsesc una sau mai multe dintre aceste calităţi, şi nu ajung niciodată până la capăt, adică îşi dau demisia din propria lor afacere! Prin urmare, în afaceri, ceea ce poate să pară ca fiind un grup masiv de oameni care se copiază unul pe celălalt, reprezintă pur şi simplu, oameni ce copiază un sistem de succes — destul de asemănător cu ceea ce fac posesorii de francize McDonald's. Dacă oamenii din afara acestei afaceri ar fi duplicat principiile de succes care au existat de secole întregi, vieţile lor şi ale celor din jurul lor ar fi fost deja mai bune.

Paul nu a înţeles acest lucru, până când persoana care i-a prezentat această afacere nu l-a întrebat pentru prima oară următoarele: „Paul, dacă timpul şi banii nu ar reprezenta o problemă, ce ţi-ar plăcea să faci în doi sau trei ani?" Probabil că arăta ca un căţeluş încurcat, aplecând capul într-o parte şi încercând să găsească răspunsul la acea întrebare. La drept vorbind, Paul, la fel ca mulţi alţii, nu se gândise prea mult dincolo de momentul salariului pe luna respectivă, darămite la câţiva ani de atunci înainte.

Dar următoarea întrebare a reuşit să îi limpezească ceaţa din minte: „Dacă nu îţi doreşti nimic special de la viaţă, de ce crezi că ai fi dispus să munceşti ceva în plus?" Din nou, Paul nu ştia ce să răspundă. Dar a înţe-

Ies că i se pusese în faţă o provocare. Dacă nu putea să găsească un motiv pentru care să iasă din situaţia în care se afla, ce scop ar fi avut să acţioneze diferit decât până atunci? A rămas fără

cuvinte pe moment.

Cu ajutorul prietenului său, Paul a început să îşi reinstaleze în minte şi în inimă propriul sine, adică pe copilul din interior. Vă mai amintiţi tânărul care nu cunoştea conceptul de limite? Copilul care îşi putea imagina pe vremuri că urma să fie jucător la baza întâi în echipa sa favorită de baseball de liga întâi sau că urma să descopere lucruri noi spre beneficiul întregii lumi? Tânărul care se putea ridica deasupra oricăror limite stabilite de un adult, doar închizând ochii şi imaginându-şi cum se îndeplinea dorinţa lui?

Apoi prietenul lui Paul i-a împărtăşit secretul — „comoara ascunsă" — care putea transforma în realitate orice muncă era dispus să facă. Secretul care îl făcea se gândească din nou cu încântare la ceea ce era posibil. El i-a spus lui Paul că, dacă era dispus să imite pur şi simplu activitatea oamenilor care avuseseră deja succes în această afacere şi să repete din nou şi din nou procesul, el putea să câştige. Dacă era dispus să împărtăşească cele învăţate cu suficienţi oameni şi să îi ajute să ajungă acolo unde doreau, el putea obţine toate lucrurile pe care le visase. Uau!

Partea cea mai bună a fost aceea că Paul a descoperit că toate aceste lucruri se făceau într-un sistem simplu. Un sistem pe care, virtual, oricine care poate visa îl poate duplica. Un sistem care vă oferă de asemenea mentori cărora le pasă de voi, care sunt dispuşi să vă susţină şi să vă ghideze spre împlinirea viselor voastre

totul complet gratuit. Tot ceea ce vă cer este ca voi să fiţi dispus să îi învăţaţi, la rândul vostru, pe alţii ceea ce

aţi învăţat. Şi minunat este că acest lucru vă va face pe voi, dar şi pe ei, să vă dezvoltaţi.

Sistemul de susţinere vă pune la dispoziţie multe unelte pe care puteţi să le cumpăraţi, dacă doriţi. Există casete audio, pe care le puteţi asculta oricând. Acestea vă pot educa şi inspira în acelaşi timp. De cele mai multe ori oameni care provin din medii asemănătoare vouă şi care au avut de înfruntat provocări similare, sunt înregistraţi în timp ce vorbesc la seminarii despre modul în care au urcat pe treptele succesului. Ascultând aceste lucruri în maşina voastră puteţi realiza o „şcoală pe roţi". Acest lucru vă permite să învăţaţi în propriul vostru ritm, utilizând în avantajul vostru acel timp preţios.

Există de asemenea şi cărţi pozitive. Puteţi citi cărţi scrise de şi despre oameni care au obţinut succesul de-a lungul propriei vieţi. Unele conţin principii de succes şi poveşti care vă inspiră, altele pot fi biografii şi poveşti de interes uman. Fiecare carte este aleasă pe baza capacităţii ei de a vă îmbogăţi viaţa şi a vă continua dezvoltarea personală şi a afacerii voastre.

Puteţi de asemenea să participaţi la seminarii şi alte întâlniri. Aceste evenimente îi aduc în faţă pe adevăraţii eroi ai acestei afaceri. Aveţi ocazia să îi ascultaţi şi să-i întâlniţi pe cei care au făcut ceea ce era necesar pentru a-şi atinge scopurile. Ei au ajutat suficient de mulţi alţi oameni să dobândească succesul pe care aceştia şi-l doreau şi, drept rezultat, au avut ei înşişi succes. Aceşti oameni îşi spun povestea şi relatează cum au depăşit obstacolele. Ei mai împărtăşesc, de

asemenea, idei de construire a afacerilor, care să vă inspire şi să vă înveţe, care să vă facă să înţelegeţi că şi voi puteţi reuşi.

Intraţi pe internet...

Ceea ce este nou şi provocator este faptul că acum şi voi aveţi la dispoziţie internetul. Acesta vă oferă posibilitatea să comunicaţi practic instantaneu cu oamenii care vă pot ajuta, ca şi cu aceia pe care îi puteţi ajuta voi. Informaţiile privind ultimele produse, dar şi alte mesaje, pot fi trimise efectiv către milioane de oameni pur şi simplu apăsând un buton. Produsele pot fi comandate pe internet, din confortul casei voastre, şi vă pot fi livrate direct la uşă. Dar adevărata frumuseţe a acestui sistem este faptul că şi internetul însuşi este opţional. Exact. Ca un om de afaceri independent, voi faceţi această alegere. întâi de toate aceasta este afacerea voastră şi nimeni nu vă poate forţa să folosiţi internetul, produsele sau sistemul de succes dacă nu doriţi să o faceţi. Dar rea- mintiţi-vă ceea ce s-a spus mai înainte privind succesul ca fiind dat de simpla urmare a unei cărări bătute. Puteţi încerca să mergeţi pe urmele paşilor celor care au trecut pe acolo înaintea voastră sau puteţi încerca să trasaţi noi cărări. Puteţi să mergeţi de unul singur în cel mai dificil mod sau puteţi alege să urmaţi calea deschisă de alţii şi să primiţi ajutorul acelora care au făcut deja această călătorie. Este la latitudinea voastră şi a nimănui altcuiva.

îndrăzniţi să visaţi

Nu au trecut decât câteva zeci de ani de când tehnologia ne-a oferit posibilitatea să vorbim cu cei aflaţi la mare distanţă, pe care îi puteam auzi ca şi când ar fi fost în aceeaşi cameră. Telefonul a revoluţionat afacerile. Dar, mai mult decât atât, *oamenii* care au înţeles potenţialul telefonului şi au fost dispuşi să rişte un eşec în timp ce căutau cel mai bun mod în care putea fi folosit acesta, au fost chiar aceia care au creat această revoluţie. Telefonul este doar un instrument pe care îl folosesc oamenii. Nu poate face nimic de unul singur. în lipsa oamenilor el zace pur şi simplu acolo.

Apoi a apărut faxul şi ne-a permis să trimitem instantaneu documente întregi în toată lumea. O nouă revoluţie? Este cu siguranţă un excelent dispozitiv electronic. Dar, din nou, cei ce aduc noutatea sunt oamenii din spatele lui, ca şi cei care îl folosesc în mod creativ.

Iar acum avem internetul — un absolut minunat vis electronic devenit realitate. Poţi vorbi, scrie, trimite documente sau conduce afaceri cu mii (sau chiar milioane de oameni) simultan. Majoritatea sunt uimiţi la gândul unei asemenea puteri, dar un nou grup de revoluţionari îşi fac afacerile să explodeze folosind acest instrument puternic. Dar, din nou, este vorba de oamenii car*e folosesc* această unealtă pentru a-şi construi cu ajutorul ei succesul.

Un alt nume pentru un revoluţionar este acela de visător. O persoană care îndrăzneşte să viseze îşi deschide viaţa unei mulţimi de posibilităţi.

Indiferent dacă este vorba despre telefon, fax, sau, acum, de puterea autostrăzilor

informaţionale, aceşti visători văd în noile tehnologii faptul că le oferă noi unelte care, dacă sunt folosite corespunzător, pot schimba viaţa celor care le folosesc.

Fiecare realizare extraordinară începe cu un vis. Persoana care are cel mai mare succes îni viaţă este aceea care are vise măreţe şi acţionează conform acestor vise. Aceste posibilităţi nu pot deveni realitate până când nu vă deschideţi mintea în aşa fel încât să le permiteţi accesul. *Visând cedaţi în faţa posibilităţilor*. Vă poziţionaţi de partea lui „Pot să o fac" în loc să fiţi îngrădit în „Nu se poate întâmpla". Voi sunteţi singurul care puteţi să îl ştergeţi pe „nu se poate" din dicţionarul vostru!

S-a mai spus că întreaga lume este o scenă. Trebuie să decideţi dacă doriţi să participaţi la piesă sau să vă pierdeţi vremea în rândurile spectatorilor. Ca o persoană care am apărut pe scenă ca orator, şi am făcut parte şi din audienţă, vă pot spune următoarele: Cele mai puternice aplauze, şi cele mai multe ovaţii şi aclamaţii au fost acordate acelora care au riscat totul, s-au urcat pe scenă şi şi-au spus povestea. „In prezent, cele mai bune

oportunităţi (de a dobândi bogăţie) se găsesc în distribuţie. In ultimele două decenii, majoritatea marilor averi personale au fost acumulate de către oameni care au găsit modalităţi mai bune de a distribui lucrurile/'

Revista *Succes*

*s***Capitolul 6**

Cum să nu te laşi prins în trafic pe autostrada informaţională

„Nu te lăsa furat de amănunte. Concentrează-te asupra locului în care vrei să ajungi şi realizează saltul până acolo "

Pentru a face ceva bine, ajunge să începi

Indiferent dacă vă construiţi propria afacere de mai mult timp încoace, dacă abia v-aţi apucat sau încă mai analizaţi posibilităţile, folosirea tehnologiei inter- netului este extrem de incitantă. Unii dintre voi vă spuneţi poate că, abia atunci când în sfârşit veţi înţelege aceste lucruri şi veţi putea să le spuneţi oamenilor despre ele, afacerea voastră va fi minunată.

Dacă gândiţi aşa, să nu fiţi şocat atunci când una dintre cunoştinţele voastre demarează această afacere alături de altcineva, care nu poate spune care este diferenţa dintre o pagină internet şi o plasă de păianjen. Faptul că vă pregătiţi nu o să facă pe nimeni să intre în afacerea voastră. Până când vă veţi afla în faţa unei persoane reale, veţi avea doar o afacere bine exersată de o singură persoană (sau două, dacă aveţi un partener, cum ar fi soţia sau soţul).

Din câte ştiu eu, nimeni nu a fost cooptat în acest gen de afaceri pentru că a repetat suficient, în aşa fel încât să pronunţe perfect fiecare cuvânt şi să aibă toate faptele şi argumentele organizate într-o ordine precisă şi perfectă, un plan perfect de afaceri. Dimpotrivă, este mult mai probabil că erau emoţionaţi şi vorbeau despre el din toată inima. Lor le păsa sincer de oamenii cu care îl împărtăşeau şi pe care îi ajutau să îşi descopere visele. Oricine înţelege cu adevărat această afacere, şi este hotărât să construiască o afacere mare, ştie că este vorba despre o reţea alcătuită

din oameni, construită prin empatie, emoţii, entuziasm şi vise.

A vă păsa de alţii şi a le împărtăşi plini de emoţie sinceră ceea ce simţiţi voi despre afacere şi despre oamenii care vă ajută reprezintă cheile succesului. Acest lucru, alăturat emoţiei cu care vă exprimaţi, va avea un efect mai mare de a-i atrage pe alţii să vi se alăture decât va reuşi vreodată faptul că expuneţi corect doate datele. Ei vor fi convinşi datorită empatiei pe care le-o arătaţi, datorită entuziasmului şi datorită propriului potenţial, nu datorită „perfecţiunii" şi a corectitudinii calculelor.

Gândiţi-vă la asta. Pe câţi dintre prietenii voştri i-aţi face măcar să vă întrebe dacă există o ocazie de afaceri şi pentru ei alături de voi dacă le daţi doar o expunere în detaliu plină de date exacte, privind implicarea într-o afacere pe net? Se vor entuziasma dacă le prezentaţi o previziune de dezvoltare şi datele noii tehnologii?

Ca să simplificăm, câţi dintre prietenii voştri vă agreează datorită variatelor cunoştinţe pe care le posedaţi? îşi petrec ei oare timpul cu voi pentru că ştiu că ştiţi toate răspunsurile corecte şi ascultă cu sfinţenie fiecare vorbă a voastră? Probabil că nu. Nu cred că vă documentaţi înainte de fiecare întâlnire. Pur şi simplu sunteţi voi înşivă, nu? Unul dintre secretele construirii unei afaceri de succes este acela de a construi mai întâi o relaţie de prietenie, iar apoi de a construi o afacere pe baza ei.

Poate că sunteţi îngrijorat în legătură cu faptul că tehnologia acestei afaceri se schimbă atât de rapid încât nu veţi fi niciodată capabil să ţineţi

pasul cu ea. Ei bine, nu vă speriaţi; nici nu trebuie! Puteţi să învăţaţi pe parcurs. Pur şi simplu mergeţi şi împărtăşiţi şi altora această oportunitate, iar tehnologia va avea grijă de ea însăşi. Da, tehnologia este o unealtă minunată, dar nu ţine la oameni. Acesta este momentul în care voi, elementul uman, intraţi în joc. Deşi puterea internetului poate fi folosită pentru a da aripi afacerii voastre, ea nu o poate construi în locul nimănui.

Chiar dacă mulţi dintre oamenii pe care îi vedeţi pot să arate bine, să sune bine şi să miroasă bine la suprafaţă, ţineţi minte că, profund în adâncul lor, toţi suferă într-un grad sau altul. Toţi cei care trăiesc au de înfruntat unele situaţii, circumstanţe sau greutăţi indezirabile. Şi, ce credeţi? Voi le puteţi oferi o soluţie care să îi ajute să îndrepte lucrurile şi să le aştearnă un zâmbet pe faţă.

Pentru aceia dintre voi care doresc să exerseze înainte de a merge şi a-i aborda pe oamenii de pe lista voastră, iată o sugestie. Ar putea să vă ajute să vă îmbunătăţiţi prezentările şi poate să vă ajute să vă construiţi afacerea.

în primul rând să vorbim despre metoda de a repeta. Este greu să exersezi ceva de unul singur, mai ales în faţa unei oglinzi. Poate nu ar fi rău să faceţi asta totuşi atunci când încercaţi pentru prima oară, doar ca să demaraţi. (Unii repetă în faţa câinelui sau pisicii lor!) Dar cel mai bun lucru pe care îl puteţi face este să repetaţi în faţa altor oameni. Aveţi nevoie ca cineva să vă evidenţieze locurile în care aţi putea să efectuaţi ajustări sau să schimbaţi modul în care spuneţi

anumite lucruri şi chiar să vă arate unde anume ar trebui să vă opriţi şi să ascultaţi. Dar nu doriţi să riscaţi în faţa unui potenţial client. Prin urmare cui îi veţi vorbi?

Din moment ce majoritatea oamenilor îşi încep afacerea cu ajutorul unei liste, să creăm de asemenea şi o listă a criticilor — oameni cărora le-ar face plăcere să vă critice abordarea şi prezentarea. Ei vor fi brutal de sinceri şi vă vor spune tot ceea ce aţi greşit. Şi, cine ştie? Poate că vor fi interesaţi şi vor dori oricum să vi se alăture, voi şi oportunităţii voastre. Dar indiferent de ceea ce vor spune sau face, nu vor avea absolut nicio influenţă asupra listei voastre de posibili parteneri, pentru că, dintru bun început, ei nu se vor afla pe această listă!

Acum luaţi un creion şi o hârtie. Fără să vă gândiţi sau să analizaţi, scrieţi numele tuturor celor la care vă puteţi gândi, care nu vor fi niciodată interesaţi de orice aţi avea de spus. Aceştia sunt cei despre care aţi ajuns la concluzia că nu vor fi *niciodată* interesaţi în nimic de genul acesta.

Aceştia sunt cei pe care puteţi practica. Fiecare tehnică nouă. Fiecare îmbunătăţire adusă afacerii voastre. De fiecare dată când simţiţi că abordarea voastră este un pic învechită. Iar acum, că aveţi în trusa voastră de scule tehnologia internetului, poate că doriţi chiar să vă întoarceţi şi să „practicaţi" pe toţi aceia care v-au spus deja că nu erau interesaţi înainte ca internetul să facă parte din afacerea voastră.

Realitatea este că trebuie să exersaţi practic.

Să munciţi cu oameni reali şi să aveţi o experienţă efectivă sunt singurele moduri de a deveni mai bun. Dacă faceţi orice altceva veţi obţine prea puţine rezultate sau nici- unul. Trebuie să riscaţi să faceţi greşeli şi să riscaţi posibile respingeri înainte de a putea spera să aveţi succes. (Altfel veţi sfârşi având o prezentare minunată, plină de date, care poate fi ţinută doar în faţa oglinzii, a câinelui sau a pisicii!) Prin urmare, fiţi încântat şi mergeţi să împărtăşiţi şi altora afacerea voastră. Nu încercaţi să fiţi perfect atunci când prezentaţi. Trebuie doar să vă pese de alţii şi să le arătaţi cum pot avea şi ei o viaţă mai bună. Dacă e să vă încurcaţi un pic, acest lucru nu va duce, oricum, decât la dezvoltarea legăturii dintre voi. Aşa că relaxaţi-vă pur şi simplu.

Atitudine, atitudine, atitudine

Una dintre cele mai bune modalităţi de a atrage oamenii este atitudinea voastră pozitivă. Un mod de gândire optimist şi inova tiv şi o atitudine încrezătoare. O atitudine limitată şi speriată pot afecta o sală plină de oameni.

Câţi dintre voi au auzit că trebuie să aveţi o atitudine pozitivă? V-aţi săturat de asta? Câţi dintre voi au de fapt o atitudine negativă în privinţa atitudinii pozitive? Vă înţeleg perfect — am cheltuit odată o grămadă de bani cumpărând toate acele programe de dezvoltare a unei atitudini pozitive care existau pe piaţă. Dar ele nu au funcţionat. De ce? Pur şi simplu pentru că

nu am înţeles forţa atitudinii mele. Dacă aş fi înţeles-o, puteţi fi siguri că aş fi fost mai atent şi aş fi avut mai mult succes mai rapid!

Realitatea este că faptul că aveţi o atitudine mentală pozitivă funcţionează cu adevărat. Nu doar că funcţionează, dar este cheia succesului vostru în această afacere, ca şi în orice altceva în viaţă. Ea poate să schimbe o sală plină atunci când intraţi în ea, şi într-ade- văr o face. „Atitudinea unei săli" este media atitudinii fiecăruia din sală la un moment dat. De exemplu, să spunem că nota „unu" este dată unei atitudini negative, iar cu „zece" se punctează o atitudine pozitivă, şi această notă se schimbă prin faptul că voi intraţi în cameră. Să presupunem că aţi mers la lucru şi, în camera pentru cafea, erau nouă oameni, iar fiecare dintre ei avea o atitudine de nota „unu". Nu făceau nimic altceva decât să bârfească, să se plângă şi să se văicărească, la fel ca de obicei. Voi intraţi simţindu-vă stăpânul universului şi aveţi o atitudine de nota „zece". Dacă adunaţi acum nota atitudinii fiecăruia şi faceţi media, aceasta a trecut de la „unu" la „doi". Prin urmare, prin simplul fapt că *voi* aţi intrat într-o cameră aţi dublat atitudinea pozitivă din ea.

Acum este posibil să gândiţi: „Poate ar fi fost mai bine dacă nu intram în camera pentru cafea, pentru că atitudinea negativă ce umple camera m-ar putea afecta şi pe mine negativ". Aveţi dreptate! Cea mai inteligentă mişcare este aceea de a vă asocia cu oameni care au o atitudine pozitivă, ori de câte ori este posibil. Doriţi să vă umpleţi mintea de idei pozitive pe cât de tare

puteţi. De asemenea, audierea casetelor pozitive şi citirea cărţilor pozitive vă ajută să înlocuiţi orice gând negativ pe care l-aţi putea avea cu vise, obţinând idei pozitive.

O atitudine nemaipomenită vă ajută să dobândiţi încredere. Aceasta este cheia de care aveţi nevoie pentru a descuia şi a dezvolta visele măreţe. O atitudine pozitivă transformă acele idei care erau vise irealizabile în posibilităţi reale. Vă ajută să vă concentraţi asupra posibilităţilor în loc să vă concentraţi asupra problemelor. Dacă lucrurile nu decurg atât de bine cum plănuiseţi voi, încrederea voastră — şi mai ales visele voastre — vă vor ajuta să continuaţi să fiţi motivat în aşa fel încât să perseveraţi. Iar acesta poate fi singurul lucru de care aveţi nevoie pentru a vă face visele să devină realitate — acel impuls în plus. Odată ce descoperiţi puterea atitudinii pozitive, vă veţi simţi slăbit fără ea şi veţi face tot ceea ce este posibil ca să o redobândiţi. După cum spune vechea zicală, „atitudinea şi nu aptitudinea ta îţi determină altitudinea în viaţă."

„Cei care urmează gloata" şi „cei care îşi urmează visele"

In această afacere trebuie să vă concentraţi asupra visului vostru — nu asupra detaliilor. Oamenii care caută constant detalii pentru a strânge toate faptele, temându-se ca nu cumva să greşească, deseori trec pe lângă bucuriile vieţii fără să îşi dea măcar seama. Aceşti oameni tind să urmeze gloata. Ei o fac orbeşte, fără să se uite vreodată în jur să vadă dacă există alte opţiuni.

Iată o scurtă poveste care dovedeşte cu adevărat acest lucru. Este vorba despre o excursie pe care am făcut-o în oraşul New York, călătorind pe autostrada 95.

Când intraţi în statul New York, de pe autostrada 95, venind dinspre sud, vă apropiaţi de un grup de ghişee de colectare a taxei de autostradă. Aceasta este unul dintre cel mai mari grupuri de ghişee pe care l-am văzut vreodată. Există peste tot benzi, dintre care să alegi, astfel încât să plăteşti şi să îţi continui călătoria.
Aproape de fiecare dată când mă apropii de ele observ destul de multe benzi pe care s-au format cozi. De asemenea observ că există două sau trei benzi funcţionale pe care nu le foloseşte nimeni.

Schimb direcţia şi merg pe una dintre benzile libere, plătesc taxa, şi plec mai departe. Este logic, nu? Totuşi văd mereu oameni care schimbă direcţia ca să intre pe una dintre benzile aglomerate. De ce? Presupun că se gândesc că ar pierde ceva. Cei care „urmează gloata" se concentrează în general asupra a ceea ce le stă drept în faţă — ei au tendinţa de a urma

mulţimea. Pe de altă parte „cei care îşi urmează visele" rămân concentraţi asupra destinaţiei spre care se îndreaptă şi caută cea mai bună cale de a ajunge acolo.

> *„Viaţa este o autostradă. Plăcerea pe care o obţineţi depinde de banda pe care o alegeţi*

Cea mai uşoară, şi de fapt singura cale de a vă atinge destinaţia este aceea de a vă concentra asupra destinaţiei. Atunci când păstraţi în minte direcţia în care vă îndreptaţi, vedeţi lucrurile în perspectivă, iar gropile şi căile ocolitoare de pe parcursul drumului nu mai au importanţă. Cei care îşi ating visele înţeleg că fiecare pas îi aduce mai aproape de locul unde doresc să fie şi, pe măsură ce se apropie, se fortifică şi devin chiar mai decişi să îşi atingă ţelul sau visul.

Diferenţa dintre cineva care urmează gloata şi un om care îşi atinge visele este simplă — *este decizia.* Atâta tot. Oricine care vrea să aibă succes poate începe hotărând pur si simplu să facă acest lucru. Faptul că nu vă agăţaţi ilr (Irl.111il(‘ minore' şi vă concentraţi asupra a ceea ce consideraţi că este scopul vostru ultim vă va face o persoană care îşi îndeplineşte într-adevăr visele.

Orice lucru pe care merită să îl aveţi merită şi efortul depus pentru a-1 obţine. Cei care urmează mulţimile sunt obişnuiţi cu răsplata instantanee. Se concentrează să fie plătiţi astăzi pentru ceea

ce muncesc astăzi. Cel care îşi îndeplineşte visele este interesat doar de plata finală. Aceasta este cea care va avea grijă de el şi de cei din jurul său în moduri pe care unul care urmează mulţimile nici nu le poate înţelege.

Expresia „numărul de oameni din jurul tău îţi acordă siguranţă" nu se referea la visători. Cred că este potrivită pentru antilopele din câmpiile africane bântuite de lei, dar nu şi pentru oameni. Majoritatea noastră au anumite temeri legate de moarte şi actul de a muri. A mea este ca moartea mea să nu reprezinte nimic pentru nimeni. Vreau să afectez vieţile a cât mai mulţi oameni. Dar voi? Cei care îşi ating visele îşi lasă amprenta.

Sunteţi un spectator?

Am crescut chiar la periferia New York-ului. în fiecare zi auzeai unde erau ambuteiajele şi cât de mult întârziau oamenii care se duceau spre sau se întorceau de la muncă. Uimitor este faptul că, de multe ori, ceea ce cauza blocajelor de trafic nu era ceea ce v-aţi putea imagina.

Nu era vorba de avarierea unei maşini sau de un accident. Erau oamenii care încetineau ca să vadă ce anume se întâmpla. Simţeau necesitatea să privească întreaga situaţie — poate pentru ca să discearnă detaliile. în orice caz, dacă eraţi lângă sau în spatele lor urma la rândul voi să fiţi blocaţi în trafic.

în fiecare zi, aceleaşi locuri păreau să se aglomereze. Cei care doreau cu adevărat să ajungă la destinaţie îşi

făceau planuri alternative. Plecau puţin mai târziu sau puţin mai devreme. O luau pe rute ocolitoare. Atitudinea lor pozitivă de a se gândi la diferite posibilităţi îi făcea să se concentreze asupra destinaţiei lor. Ei caută mereu căi mai bune de a ajunge şi sunt dispuşi să rişte apucând-o pe rute diferite.

Presupun că asta este ceea ce îl face unic pe cel care îşi atinge visele — liderul. Majoritatea oamenilor sunt prea ocupaţi să urmeze restul mulţimii şi nu sunt dispuşi să îşi asume vreun risc. Asta este foarte regretabil, pentru că succesul este o călătorie minunată pe care o poate face oricine. Tot ceea ce trebuie să facă este să se uite înainte şi să se concentreze asupra punctului în care doreşte să ajungă.

Nu vă blocaţi privind doar minunatele schimbări pe care tehnologia le aduce în această afacere. Folosiţi abordarea „fii gata, ţinteşte, trage Porneşte la drum cu ceea ce ai atunci când ai. Ia ceea ce ai şi mergi şi împărtăşeşte cu cât mai mulţi oameni.

Lucrurile noi care vor apărea în timpul călătoriei vor aduce cele mai multe beneficii celor care folosesc ceea ce există deja cât pot ei de bine. Alegeţi-vă propria bandă de mare viteză! Nu vă cramponaţi de problemele şi provocările vieţii voastre. Fixaţi-vă ochii pe visul vostru şi deveniţi o parte vitală a soluţiei pe care o oferă acest tip de afacere.

Acţionaţi cu un scop

De ce faceţi ceea ce faceţi? Puneţi această

întrebare majorităţii oamenilor, iar ei vă vor răspunde probabil că „sunt obligaţi". Au nevoie de slujba lor ca să îşi plătească facturile. Ei lucrează pentru altcineva pentru tVi cred ei că trebuie să facă.

A vă ocupa de nevoile voastre din prezent este important. Dar cum rămâne cu ziua de mâine? Cum puteţi şti ce vă rezervă viitorul dacă nu faceţi paşii necesari pentru a vă asigura că ceea ce doriţi vă va sta la dispoziţie atunci când veţi avea nevoie? V-aţi gândit vreodată la posibilitatea ca ceva să se întâmple cu voi, împiedicând ca aceste lucruri să aibă loc?

Dacă vă bazaţi pe planurile altora, adică ale patronului vostru sau ale altcuiva pentru viitorul vostru, atunci cine are controlul? Realitatea este că majoritatea oamenilor îşi vor schimba carierele de trei ori şi vor lucra într-o medie de zece slujbe înainte de a împlini 65 de ani. Cum să vă puteţi dezvolta o pensie la orice companie dacă nu lucraţi acolo o perioadă suficient de îndelungată?

Dacă doriţi să conduceţi o afacere nu imitaţi magazinul de dulciuri din zonă. Faceţi ceea ce fac marile corporaţii: diversificaţi. In timp ce vă câştigaţi salariul, folosiţi puterea internetului pentru a vă ajuta să împărtăşiţi această afacere minunată cu alţii. Creaţi un venit rezidual pe termen lung care poate fi al vostru, indiferent ce tip de pensie veţi avea sau nu.

Ieşiţi din blocajul rutier al vieţii de zi cu zi şi intraţi pe banda rapidă care vă duce unde doriţi să ajungeţi. Puteţi ajunge acolo mai rapid şi evitaţi riscurile unui accident major. Drumul spre

succes este mai puţin aglomerat, în caz că nu aţi observat!

„Dacă aţi putea crea un venit rezidual lunar de 3 000 de dolari, acest lucru ar fi echivalent cu a avea depuşi în bancă aproape 900 000 de dolari la care să primiţi dobândă/'

Capitolul 7

Cel mai important ingredient

„Oamenii care se folosesc de tehnologie ca să înainteze pot ajunge mai rapid la destinaţie."

Produsele tuturor sunt noi şi îmbunătăţite

Doar pentru că cineva sau vreo reclamă spune că ceva este mai bun nu înseamnă neapărat că aşa este. Succesul sau lipsa lui se bazează pe cea mai puternică forţă de marketing din lume — *vorba care trece din gură în gură.* Ce spun grupuri mari de oameni despre lucrul acesta sau celălalt? Sunt încântaţi? Sunt sceptici?

I folosesc ei înşişi?

Această afacere a fost întotdeauna o oportunitate cum nu există alta mai bună. Plusul de forţă adus prin folosirea internetului demonstrează pur şi simplu disponibilitatea ansamblului furnizorilor şi conducătorilor acestei afaceri de a capta oportunităţi — de a vă ajuta să aveţi mai mult succes punându-vă la îndemână un nou instrument eficient.

Folosirea sau nu a internetului este doar alegerea voastră. Fiţi liniştiţi, a fost testat şi cercetat cât se poate de aprofundat. Va face ceea ce pretinde că face, *dacă şi voi faceţi ceea ce trebuie să faceţi.* Trebuie să explicaţi această oportunitate cât mai multor oameni posibil şi să le faceţi cunoscută puterea internetului şi modul în care acesta ar putea să însemne un viitor mai bun pentru ei.

Afacerea voastră se dezvoltă sau stagnează în funcţie de un singur element — voi înşivă. Voi sunteţi cel care trebuie să o lanseze şi să îi creeze o fundaţie solidă pe care să crească şi să înflorească. Veţi face tot ceea ce se poate face pentru a deveni, voi împreună cu afacerea voastră, atractiv pentru alţii? Simplul fapt că ştiţi cum să faceţi un lucru în cel mai bun mod posibil nu face niciodată ca acesta să se deruleze de la sine. A înţelege şi a vă angaja faţă de „Scopul" pentru care îl faceţi este ceea ce poate crea din movile de noroi reşedinţe impunătoare, miracole din posibilităţi şi triumfuri din dificultăţi.

Majoritatea oamenilor pot înţelege ce ar trebui să facă dacă ar avea oportunitatea să ajungă

acolo unde doresc în viaţă. Din nefericire, majoritatea nu vor depune efortul consecvent de a face ca acest lucru să se întâmple. „Modalitatea" există, dar visul — motivul de a face ceea ce trebuie făcut — lipseşte deseori. Poate este doar ascuns sub anii în care s-au complăcut şi în care nu au crezut că este posibil să devină realitate, că este „imposibil de atins" — nere- alist. Lucrul minunat este acela că voi aveţi acum ocazia de a redeştepta visele multor oameni (inclusiv ale voastre înşivă dacă este necesar) într-un mod extrem de pasionant. Visele sunt combustibilul acestei afaceri.

Există oameni care au avut succese incredibile în acest tip de afacere. Unii dintre ei vă vor spune că motivul pentru care au fost capabili să aibă succes este acela că un om ca voi a avut o părere suficient de bună despre ei ca să le câştige încrederea şi să le spună că o puteau face. Unii dintre ei povestesc istoria începutului lor umil şi spun că a fost pentru prima dată în viaţă când cineva a crezut cu adevărat în ei şi i-a ajutat să îşi atingă visele. Compasiunea şi încre- derea voastră într-o altă persoană, asociată cu puterea internetului poate reprezenta o combinaţie extrem de puternică.

Trebuie să faceţi prima „investiţie"

Să spunem că doreaţi să începeţi o afacere convenţională. Ar trebui să aveţi cel puţin un produs sau serviciu, documentaţia necesară, un loc în care să vă desfăşuraţi activitatea şi poate alte câteva lucruri. Cea mai importantă resursă

de care aţi avea nevoie ca să demaraţi ar fi banii. Dar dacă nu îi aveţi unde v-aţi putea duce?

Mai mult decât probabil că aţi apela la o bancă pentru un împrumut. Dar, înainte de a vă lua în considerare cererea vor exista unele lucruri pe care băncile vor dori să le ştie. Lucruri de genul: v-aţi refinanţat ipoteca pe casă? V-aţi scos banii strânşi prin asigurarea de viaţă, aţi vândut vreo acţiune sau obligaţiune sau aţi făcut orice altceva prin care să obţineţi capital? Vă vor întreba în fond „Ce anume aţi pus *voi* la bătaie în această aventură?"

Dacă aţi făcut deja o investiţie substanţială este mult mai probabil că vor fi suficient de interesaţi pentru a trece la pasul următor. Esenţialmente, investiţia voastră personală iniţială ar atrage un alt investitor — banca. Dacă ei au sentimentul că aţi investit suficient într-o idee în care credeţi, este mult mai probabil să se gândească să investească şi să rişte alături de voi. Dacă sunteţi dispus să protejaţi (şi să construiţi pe această bază) banii pe care i-aţi investit deja, banca ar putea decide că este suficient de întemeiat să presupună că şi investiţia ei ar fi protejată la rândul ei.

Dacă v-aţi vinde casa şi a-ţi *investi* în dotări sau într-un aspect îmbunătăţit aţi atrage probabil mai mulţi cumpărători decât dacă nu aţi face asta. Un automobil murdar pus în vânzare nu atrage la fel de mulţi cumpărători precum unul în care proprietarul a investit pentru a-1 curăţa bine. Investiţiile bune pot să-i atragă pe cei care vor investi ulterior.

în exemplele anterioare *voi* aţi investit *mai*

întâi în afacerea voastră şi *apoi* aţi atras alţi investitori care au investit ulterior. Este un fapt real că rezultatele bune au loc cu mult mai rapid atunci când există şi alţi oameni care să investească în ideea voastră. „Investitorii" externi sunt esenţiali pentru dezvoltarea pe termen lung şi pentru succes.

Acum, poate nu aţi iniţiat niciodată o afacere convenţională şi nu aţi citit atât de mult ca să învăţaţi să vă vindeţi casa sau maşina, nu-i aşa? Aşa că, poate vă întrebaţi: „Cum se aplică acest lucru unei persoane de afaceri independente?" Pur şi simplu trebuie să investiţi în *voi înşivă.* Iar, pe parcurs, trebuie să înţelegeţi ceva mai multe despre natură.

Tot ceea ce există pe această planetă dintre cele care trăiesc şi cresc fac acest lucru dinspre interior spre exterior. Aportul de nutrienţi creează creşterea din interior, dezvoltarea se face prin expansiune spre exterior. Atunci când mâncăm alimentele potrivite în timp ce creştem pentru a deveni adulţi ne putem bucura de o creştere sănătoasă. Dimpotrivă, treceţi pe o dietă de îngheţată Rocky Road şi ciocolată şi priviţi ce se întâmplă. Ceea ce primim din exterior determină, deseori, „înfăţişarea" noastră.

Acum să luăm în calcul elementul uman. Fiecare dintre noi are capacitatea de a gândi şi a visa. Ce tip de „hrană" este necesară pentru a continua să facem asta? Trebuie să ne hrănim atitudinea. Da, vă puteţi alimenta în vederea obţinerii unei atitudini pozitive.

După cum am discutat mai devreme, elemente

de tipul educaţiei continue, recomandate de liderii afacerii voastre, pot sta la căpătâiul atitudinii pe care o aveţi. Vorbim despre lucruri precum cărţi, casete şi seminarii care să vă ajute să vă dezvoltaţi. „Dar" — întrebaţi poate voi — „Chiar merită să îmi cheltuiesc banii şi timpul pe atitudinea mea?" Gândiţi-vă la următoarele. Cum vă puteţi aştepta ca altcineva (oamenii care vă ajută) să fie dispuşi să investească în succesul şi dezvoltarea voastră, dacă voi înşivă nu sunteţi dispus să o faceţi? Dacă nu ţineţi la visul sau scopul vostru suficient pentru a investi în voi înşivă, de ce ar trebui să o facă oricine altcineva?

Ce este o investiţie?

Poate că termenul investiţie este puţin cam înfricoşător. Poate că percepeţi „investiţia" ca pe ceva pe care doar oamenii de succes şi bogaţi şi-l pot permite. Să vedem dacă următoarea definiţie vă ajută: *o investiţie este realizată din mici contribuţii de-a lungul unei perioade prelungite de timp care produc un rezultat mai mare decât suma totală a tuturor investiţiilor*. Nu mulţi sunt cei care investesc ceva într-o zi şi apoi retrag a doua zi. A investi în voi înşivă — în atitudinea voastră şi în nivelul abilităţilor voastre — este un proces care, cu cât durează mai mult, cu atât vă face mai puternic şi mai atractiv faţă de alţii.

Primul pas este să identificaţi ce tipuri de investiţie în voi înşivă vă vor aduce cele mai mari dividende. în primul rând avem cărţile şi casetele

avizate de către liderii voştri. Casete pentru momentele în care călătoriţi cu maşina sau celelalte perioade în care faceţi altceva — poate că mergeţi, munciţi prin casă, şi vă pregătiţi să mergeţi la muncă sau la culcare. Cărţile sunt pentru alte perioade — pauze de masă, la serviciu sau acasă. Ştiaţi că, dacă citiţi numai 15 minute pe zi, pe întreaga perioadă a vieţii voastre, veţi fi citit suficient ca să obţineţi echivalentul unei diplome universitare? Duceţi întotdeauna cu voi o carte pe care să o citiţi atunci când aveţi de aşteptat câteva minute, ca, de exemplu, când aveţi programare la doctor. Individul mediu din Statele Unite citeşte o carte pe an. Imaginaţi-vă cât de multe lucruri în plus faţă de ei veţi putea face atunci când citiţi o carte nouă în fiecare lună!

Seminariile sunt o altă investiţie pe care o puteţi face în voi înşivă. Există seminarii în care vă petreceţi o zi ascultându-i pe oamenii care au plecat din punctul în care sunteţi voi şi care au sosit acolo unde voi doriţi să ajungeţi. Aici puteţi fi inspirat să vă puneţi în mişcare, puteţi învăţa cele necesare pentru a evita greşelile care au fost deja făcute şi ce să faceţi ca să maximizaţi rezultatele eforturilor voastre. Şi auziţi toate acestea de la oameni care nu vorbesc doar teoretic. Ei chiar au făcut-o. Ei au făcut greşelile şi şi-au dezvoltat puterea de a înţelege că erau greşeli. Alt avantaj este acela că veţi sta între oameni care au vise şi scopuri, exact ca şi voi. Acesta este un sistem de susţinere remarcabil pentru o investiţie extrem de mică de timp şi bani.

Odată ce aţi realizat că nimic şi nimeni pe lume nu merită mai mult să investiţi decât în voi înşivă, veţi face primul pas. La scurt timp după ce începeţi călătoria aţi putea fi surprins cât de mulţi oameni vor pătrunde în viaţa voastră, oameni care vă vor ajuta să ajungeţi acolo unde doriţi.

Nimic nu funcţionează! — adică nimic cu excepţia oamenilor — şi totul începe cu voi

Pe ce aţi pus mâna? După ce aţi aruncat o privire la tot ceea ce s-a spus aici şi luând în calcul posibilităţile, cu siguranţă că sunteţi incitat. Este o oportunitate în care aproape că nu aveţi cum să eşuaţi — ceva în care nici nu este nevoie să vă puneţi capul la contribuţie! Totuşi, există mult mai multă informaţie disponibilă decât aceea pe care o pot acoperi eu prin această carte
— iar aici este momentul în care intră în joc conducătorii voştri. Totuşi, prin ea însăşi, informaţia nu are nicio valoare. Noi toţi trebuie să aplicăm ceea ce am învăţat ca să avem succes.

Aveţi sprijinul uneia dintre companiile cele mai respectate din lume. Ea s-a unit cu sute de alte companii cu o reputaţie ireproşabilă, oferind mii de produse, cu o garanţie de returnare a banilor fără nicio condiţie. In ciuda acestui fapt, aceste companii nu vă pot ajuta fără implicarea, hotărârea şi ambiţia voastră...
Ele s-au strâns laolaltă pentru a crea cea mai

mare oportunitate de reţea cunoscută vreodată. Veţi fi capabil să contactaţi orice număr de oameni într-o „clipă.

"Ei pot fi clienţi, membri sau alţi proprietari independenţi de afaceri ca şi voi. Veţi fi capabil să vă monitorizaţi dezvoltarea şi activitatea propriei afaceri oricând, oriunde şi să vă ţineţi la curent cu informaţiile de ultim moment. Dar voi sunteţi cel care trebuie să facă paşii necesari pentru a obţine informaţia.

Sistemul de susţinere vă poate furniza materiale precum cărţile, casetele audio, cd-uri şi literatură. Programe ale sesiunilor de instruire, seminarii, convenţii, evenimente sponsorizate de conducători şi alte informaţii valoroase şi actualizări. La seminarii şi convenţii puteţi învăţa, vă puteţi dezvolta şi puteţi celebra succesele obţinute de voi şi de alţii. Puteţi să îi puneţi în contact pe toţi participanţii la afacerea voastră cu tot ce le oferă sistemul. Puteţi de asemenea să găsiţi mentori care vor lucra cu voi, vă vor încuraja şi ghida la orice nivel doriţi.

Dar dacă vă mulţumiţi să aflaţi doar cine sunt aceşti mentori nu veţi beneficia şi de cunoştinţele lor. Legaţi relaţii strânse cu aceşti conducători şi învăţaţi cât de mult se poate de la ei. Trebuie să promovaţi sistemul şi tot ceea ce oferă el oamenilor voştri. Deşi este adevărat că este opţional, aici se află totuşi unul dintre ingredientele-cheie ale obţinerii succesului în această afacere
— a urma sistemul de succes.

Ar fi greu să digeraţi toate aceste informaţii fără a fi convins că este vorba despre ceva sigur. Este greu de înţeles cum aţi putea eşua când aveţi de partea voastră toate aceste lucruri.

Totuşi, dacă ele ar constitui un aluat de prăjitură gata de pus la cuptor, ar lipsi ingredientul principal.

Pentru a descoperi ingredientul lipsă, va trebui să verificaţi reţeta. Chiar şi după ce coaceţi câteva prăjituri, tot ar trebui, probabil, să vă reîmprospătaţi memoria din când în când. Cheia pentru toate acestea, unicul ingredient absolut necesar pentru succesul vostru vă aşteaptă — este chiar în oglindă.

Fără *voi,* nimic din toate acestea nu funcţionează. De fapt, nimic nu funcţionează! Nimic, adică nimic cu excepţia oamenilor — Şi totul începe cu *voi.* Voi trebuie să fiţi forţa conducătoare din spatele dezvoltării afacerii voastre. Voi sunteţi cel care pune această informaţie în mâinile celor care caută o şansă. Dacă acest lucru nu se întâmplă, toată această minunată tehnologie şi această oportunitate rămâne un „secret". Iar păstrarea acestor lucruri secrete nu doar că vă încetineşte creşterea ci, de asemenea, refuză oamenilor pe care îi ştiţi şi pe care îi întâlniţi o oportunitate care le poate schimba vieţile.

Să nu înţelegeţi greşit. Voi sunteţi cel mai important ingredient pentru propriul succes. Cea mai mare investiţie din lume sunteţi voi. Odată ce v-aţi încleştat din toate puterile de visul vostru şi aveţi o dorinţă arzătoare de a-l obţine, vă veţi da seama că sunteţi dispus să faceţi tot ceea ce este necesar ca să ajungeţi acolo. Acesta este momentul în care alţii vor apărea, într-un mod aproape „magic", şi vă vor ajuta pe drumul vostru. Asta pentru că hotărârea voastră îi atrage

şi pe alţii care să vă ajute să vă atingeţi visul. Propria investiţie în voi înşivă are un potenţial de câştig aproape nelimitat. Meritaţi din plin să investiţi în voi înşivă!

„Internetul se află într-o înflorire explozivă. Puteti să acţionaţi si vă va propulsa. Sau puteţi să nu faceţi nimic si să fiţi suflat la o parte odată cu praful lăsat în urmă de cei care vă depăşesc."**Capitolul 8**

Puteti conduce!

„Puterea internetului este minunată. Alăturaţi-i puterea de a crea un exemplu excelent pe care alţii să îl urmeze şi aţi putea avea rezultate nemaipomenite."

Liderii nu cresc în copaci

Să presupunem că nu puteţi spune care este diferenţa dintre un motor de căutare şi o lanternă. Dacă megabiţii reprezintă ceva ce voi credeaţi că descrie cum anume să mănânci rapid un sendviş? Cantitatea de cunoştinţe pe care o aveţi în acest moment despre internet are prea puţină legătură cu mărimea succesului pe care îl puteţi avea. Puteţi învăţa să deveniţi un lider, după cum puteţi să vă descurcaţi cerând nişte instrucţiuni iniţiale dacă vă sunt necesare, învăţând pe măsură ce o faceţi şi cerând ajutor pe parcurs.

Din moment ce liderii nu poartă uniforme şi ecusoane pe care să scrie „lider", cum veţi şti când aţi găsit unul? In primul rând trebuie să înţelegeţi că experienţa şi cunoştinţele nu fac neapărat un lider. Un adevărat lider este primul care admite că nu le ştie pe toate — liderii sunt modeşti. Una dintre calităţile care îi face să fie conducători este faptul că le pasă suficient de alţi oameni ca să recunoască atunci când au nevoie de ajutorul altcuiva. Ei vor ca oamenii lor să obţină ceea ce le este necesar pentru a avea succes. Iar ei vor face tot ceea ce este necesar pentru a face ca acest lucru să se întâmple.

Atragerea liderilor este cheia dezvoltării afacerii voastre şi îmbunătăţirii vieţii voastre, ca şi a vieţii celor cu care vă asociaţi. A-i găsi rapid, a-i introduce în sistem şi a-i ajuta să se integreze în el poate accelera dezvoltarea afacerii voastre. Dacă vă petreceţi timpul cu liderii care fac parte

din această afacere de mai multă vreme, acest lucru vă va oferi o educaţie pe care nu o puteţi obţine din niciun fel de facultate. Absorbiţi tot ceea ce puteţi învăţa de la ei pentru a vă construi afacerea.

Cum să deveniţi un magnet pentru lideri

Construirea oricărei afaceri până la un nivel de succes necesită oameni cu talente de conducere. Atunci când decideţi să vă construiţi afacerea rapid, trebuie să vă completaţi afacerea cu lideri care pot şi vor să vă potenţeze eforturile şi entuziasmul. Cum îi puteţi găsi? Mai mult decât atât, odată ce îi găsiţi, de ce ar dori ei să lucreze cu voi?

Sunt oare ei atraşi de voi dacă spuneţi lucruri de genul:

„Nu îmi place să citesc. Nu mi-a plăcut niciodată. Nu mă ajută cu nimic cărţile, oricum

„Eu sunt prea ocupat ca să mă duc la semi- narii, dar tu ar trebui să mergi. Pentru că tu eşti nou."

„Sună-mă imediat ce eşti pregătit să organizezi întâlniri. Atunci te voi putea ajuta."

„Eu nu sunt interesat în treaba asta cu internetul şi nu cred că eşti nici tu."

Voi v-aţi încredinţa şansele voastră de succes cuiva care ar face asemenea afirmaţii negative? Intr-o afacere construită pe principiul creşterii şi

înmulţirii, asta este ceea ce aţi dori să copieze alţii din grup? Nu ar evolua prea departe cu afacerea lor, nu e aşa? Ştiu că eu nu aş face asemenea afirmaţii demoralizatoare. Dacă aţi fi gândit în acest fel probabil că nici măcar nu aţi fi citit această carte — sau, de altfel, orice altă carte pozitivă. Am evidenţiat aceste atitudini negative pentru ca voi să le ţineţi minte pe viitor. Acestea sunt enunţate pentru ca voi să fiţi mai conştient de ceea ce este posibil să spuneţi în aşa fel încât să vă influenţaţi în mod pozitiv oamenii şi pe cei cu care vă asociaţi. Una dintre regulile de bază ale afacerilor este aceea de a avea întotdeauna o atitudine pozitivă faţă de oamenii voştri şi alţi asociaţi de afaceri.

Viitorul vostru nu va fi modelat doar de această nouă tehnologie, ci şi de către una dintre cele mai vechi adevăruri legate de succes. Va fi modelat în mare parte de către cărţile pe care le citiţi şi *de către oamenii cu care vă asociaţi.* Dacă staţi pe lângă oameni cu o gândire negativă, veţi obţine rezultate negative. Dacă staţi în preajma unor oameni cu o atitudine pozitivă şi le copiaţi atitudinea, este mai probabil să obţineţi rezultate pozitive.

Ajutaţi-vă oamenii să înveţe să aibă o atitudine pozitivă faţă de propriii lor oameni şi asociaţi, şi să transmită mai departe acest principiu. Poate că ei înşişi vorbesc sau acţionează precum în exemplele anterioare sau întâlnesc oameni care o fac. A fi bun conducător înseamnă şi că îi poţi sfătui pe oameni în legătură cu ce să spună sau să *nu* spună. Acest lucru poate fi la fel de valoros,

dacă nu şi mai valoros, mai ales în unele dintre cazuri! Faceţi doar ceea ce doriţi să fie luat ca exemplu de ceilalţi!

O altă modalitate de a recunoaşte conducătorii buni este conform serviciilor pe care le oferă. Conducătorii buni sunt cei care vă servesc de multe ori. Ei nu doar dictează oamenilor lor. Ci şi împărtăşesc metodologia şi conduc prin puterea exemplului. Ei demonstrează valoarea a ceea ce trebuie să fie făcut prin aceea că o fac ei înşişi, în faţa oamenilor lor, ca şi în faţa celor pe care doresc să îi coopteze.

Cum să îi faceţi pe copii să vă asculte

Câţi dintre voi, care sunteţi părinţi, tind să devină frustraţi când trebuie să repete a cincea oară (sau şi mai mult) ceva copiilor voştri? După cea de a douăsprezecea încercare de a-i face să îşi cureţe camerele sau să îşi îndeplinească sarcinile mai aveţi vreun fir de păr în cap nesmuls? înţelegeţi limbajul lor secret atunci când spun lucruri de genul: „Da, ştiu" sau: „Mi-am curăţat camera" doar ca să scape de gura voastră? Există o soluţie.

Undeva prin zonă există probabil vreun vecin prietenos, o rudă sau alt prieten sau cunoştinţă care crede că aveţi copii cuminţi ca nişte îngeri. Probabil că ştiţi la ce mă refer. Pot exista doar două motive posibile pentru această percepţie a lor. în primul rând aceşti oameni au o imagine distorsionată asupra a ceea ce este sau nu angelic. Sau, cel mai probabil, copiii voştri se comportă cu adevărat exemplar când sunt şi

aceştia de faţă.

Dacă ajungeţi la concluzia că aceşti oameni au o percepţie corectă asupra realităţii, soluţia voastră ar putea fi aceea de a le spune ce anume vreţi să îi determinaţi să facă pe copiii voştri, şi să îi rugaţi pe *ei* să transmită mesajul. Poate copiii voştri îi vor asculta pe *ei*| Majoritatea copiilor sunt extrem de conştienţi de imaginea pe care o creează şi se vor da peste cap ca să menţină aparenţele. Acest lucru înseamnă că ceea ce doriţi să fie făcut va fi făcut, că vă diminuaţi frustrările şi că aveţi copii de care puteţi fi chiar şi mai mândru.

Deseori vă puteţi atinge obiectivele dacă sunteţi dispus să acordaţi altcuiva creditul. Ce importanţă are *de ce* şi-au îndeplinit sarcinile şi de ce şi-au curăţat camera? Voiaţi ca acele lucruri să fie făcute, fără să vă certaţi din această cauză, iar acum sunt făcute. Acesta este rezultatul pozitiv.

Dar ce au toate acestea de a face cu conducerea şi construirea acestei afaceri? Pentru a construi o afacere de succes şi pentru a fi un conducător de succes — *totul.* A deveni un profesionist în aceste afaceri seamănă foarte mult cu a fi un părinte. Trebuie să înţelegeţi că există anumite lucruri pe care le faceţi mai bine decât oricine altcineva, dar şi că există alte lucruri pe care nu le faceţi prea bine. Totuşi trebuie să găsiţi o modalitate încât totul să fie făcut. Deseori, singura diferenţă dintre un profesionist şi un amator este aceea că profesionistul ştie când are nevoie de ajutor. Ei au învăţat că este mai bine să aştepte până primesc un răspuns mai

complet şi mai exact de la o persoană mai experimentată. Ei nu se reped să dea primul răspuns ce le vine în minte, fie el corect sau nu, doar ca să lase impresia că au habar despre ce vorbesc.

Marii lideri ştiu când să îi urmeze pe alţii. Ei înţeleg avantajul de a aduce pe cineva care să vorbească, educe sau sfătuiască — cineva care a avut mai mult succes într-un anumit domeniu. Ei sunt suficient de inteligenţi ca să o roage pe persoana respectivă să le instruiască oamenii. Cei care au succes în această afacere sunt cei care caută ajutorul şi sfaturile acelor conducători ai lor care sunt dispuşi să le fie mentori şi să le împărtăşească ceea ce au învăţat despre depăşirea anumitor obstacole
— şi, de asemenea, să îi asiste în schiţarea unui plan de acţiune. Aceste şedinţe valoroase pot scurta timpul necesar pentru a atinge nivelul de succes dorit. Fiţi modeşti şi gata să învăţaţi. Funcţionează!

Calităţile unui lider excelent

Dacă aţi dori să mergeţi la (imaginarul!) „Magazin de Lideri" pentru a găsi un conducător ideal care să vă devină asociat, probabil că veţi face o listă a calităţilor pe care doriţi ca această persoană să le aibă. în acest fel veţi reuşi să găsiţi unul care să fie exact aşa cum îl doreaţi. Ştim deja că una dintre calităţile unui lider bun este o atitudine orientată spre servirea celor din jur. Dar ce alte trăsături aţi mai viza?

Ce-ar fi să căutaţi entuziasm pentru afacere,

pentru potenţialul comerţului pe internet, pentru produse şi servicii, instrumente, pentru oamenii din afacere? Cu siguranţă că vă veţi dori pe cineva care să urmeze liniile directoare ale sistemului şi să îi înveţe şi pe alţii să procedeze la fel. Ei ar citi cărţile recomandate, ar asculta casetele potrivite, şi-ar îndeplini sarcinile alocate şi s-ar prezenta la evenimente sponsorizate de către lideri şi s-ar sfătui cu aceştia — în aşa fel încât să rămână motivaţi, să asimileze ultimele informaţii şi abordări şi să primească ajutor individual.

Un alt ingredient important al unui lider excelent este disponibilitatea lui de a-şi împărtăşi visul cu cei din jur. Lor trebuie să le pese suficient de mult de alţii ca să se străduiască din toate puterile să îi „trezească" şi să îi determine să îşi urmeze propriile vise a-şi ţeluri. Apoi ei se concentrează asupra viselor şi scopurilor oamenilor lor şi asupra celei mai bune căi de a-şi susţine oamenii spre a le atinge, pas cu pas. Ei şi-ar rezerva discuţiile depre propriile vise şi ţeluri pentru momentele în care vorbesc cu propriii lor conducători sau mentorii la care se duc pentru a obţine sfaturi.

Secretul atragerii liderilor în organizaţia voastră este simplu. Trebuie să deveniţi voi înşivă un lider. Oamenii vor avea tendinţa de a face ceea ce faceţi voi — nu ceea ce spuneţi. Urmaţi sistemul şi, întrucât oamenii voştri vor imita ceea ce faceţi voi, ei pot deveni conducători de afaceri la rândul lor.

Chiar dacă abia vă începeţi afacerea puteţi fi

totuşi un lider. Recitiţi ceea ce am scris despre ce face un lider excelent. Cercetaţi care anume dintre aceste comportamente vă caracterizează deja şi ce anume trebuie să începeţi să faceţi. Vedeţi? Probabil că sunteţi şi voi pe cale să deveniţi un lider... dacă nu sunteţi deja unul!

Ţineţi minte că oamenii tind să facă ceea ce faceţi voi, nu ceea ce spuneţi. Conduceţi doar prin puterea exemplului. Fiţi genul de persoană pe care v-ar plăcea să o aveţi în afacerea voastră. Faceţi lucrurile pe care v-ar plăcea să le facă oamenii voştri. Un lider nu se aşteaptă niciodată ca cei pe care îi conduce să facă ceva ce ei înşişi nu ar face.

Pot exista calităţi de conducere pe care simţiţi că nu le aveţi sau lucruri pe care nu le faceţi atât de bine cum v-ar plăcea, sau chiar unele lucruri pe care nu le faceţi deloc. Dacă acesta este cazul, cereţi îndrumări de la conducătorul sau mentorul vostru. Ei vă pot ajuta să intraţi pe lungimea de undă corectă. In timp ce vorbiţi cu mentorul vostru puteţi observa ce anume face un conducător excelent pentru a-şi ajuta oamenii. Dacă cereţi ajutorul conducătorului vostru veţi arăta celor pe care i-aţi cooptat ce importanţi sunt conducătorii *lor* pentru dezvoltarea afacerii lor.

Pe măsură ce vă dezvoltaţi şi demonstraţi calităţi de conducător, alţii vor dori să vă urmeze exemplul. Iar acest lucru se va întâmpla cu atât mai mult cu cât vor vedea cum vi se dezvoltă afacerea. Acţiunile voastre vor atrage conducători mai mult decât ar face-o vreodată orice simplă căutare a lor, fie ei actuali sau

potenţiali.Trebuie să ştiţi totuşi că, încă din primul moment în care luaţi decizia de a deveni un conducător, aţi marcat deja un succes la nivelul primului pas — acela de a lua decizia. Puteţi să începeţi să atrageţi toţi conducătorii şi potenţialii conducători de care aveţi nevoie în afacerea voastră imediat ce începeţi să deveniţi unul. Pur şi simplu faceţi toate lucrurile pe care le fac bunii conducători şi îmbunătăţi ţi-vă pe parcurs.

Conducerea este un proces. Aveţi răbdare. Atât a avea o afacere proprie, cât şi a fi un conducător nu ţin de capacitatea de a găsi oamenii şi lucrurile care să vă facă să aveţi succes. Ele ţin de a face tot ceea ce este necesar pentru a vă autodezvolta ca persoană în aşa fel încât *voi* să îi puteţi ajuta pe alţi oameni să îşi atingă potenţialul maxim la rândul lor. Pe măsură ce se dezvoltă, urmând sistemul şi construindu-şi afacerile, succesul vostru va veni ca rezultat firesc.

Puteţi accelera acest proces urmând exemplul conducătorilor pe care îi admiraţi cel mai mult. Veţi auzi despre ei ori le veţi asculta povestea în casete de educaţie continuă şi de construire a viselor, din nou şi din nou. Faceţi la fel ca ei. Atunci când îi vedeţi ajutându-şi oamenii să îşi îndeplinească visele, sau auziţi despre asta, faceţi la fel ca ei, pentru oamenii voştri. Odată ce începeţi să imitaţi calităţile pe care le admiraţi veţi vedea rezultatele. în timp ce vedeţi rezultatele, repetaţi procesul. Repetiţia creează obiceiuri şi, înainte de a vă da seama, calităţile pe care le-aţi admirat la alţii vor deveni calităţi pe

care alţii le vor admira la voi.

Majoritatea afacerilor sunt construite pe un grad mai mare sau mai mic de imitaţie. De ce? Pentru că bunii conducători află ce funcţionează şi repetă continuu acel lucru. Totuşi, în această afacere, imitaţia vă aduce beneficii vouă, ca proprietar independent al unei afaceri, mai degrabă decât doar patronului vostru, cum s-ar întâmpla într-o afacere convenţională. Puteţi dezvolta talentele de conducere necesare imitând abilităţile învăţate de la conducătorii pe care îi respectaţi. Aceleaşi abilităţi vor fi imitate de cei pe care i-aţi înscris în afacerea voastră care aspiră să devină conducători. Este vorba despre oameni care copiază alţi oameni înscrişi deja în sistem. Conducători ajutându-i pe alţii, şi aşa mai departe. Oameni care ajută oameni să ajute oameni. Şi ţineţi minte, cei mai buni conducători sunt cei care îi ajută cel mai mult pe alţii!

Diferenţa dintre perfecţiune şi excelenţă

Uneori oamenii devin frustraţi atunci când nu par să stăpânească o latură sau alta a afacerii. Ei vor să aştepte până când vor fi repetat îndeajuns ca să reuşească în final să facă lucrurile bine, şi abia apoi să *încerce.*

A încerca egal a minţi. Nu mă credeţi? Faceţi o pauză pentru un moment. Luaţi un creion sau un pix şi aşezaţi-1 chiar în faţa voastră. Priviţi-1 şi concentraţi-vă asupra lui. Focalizaţi-vă energia asupra lui. Acum încercaţi să îl ridicaţi. Nu puteţi. Fie l-aţi ridicat, fie nu. Nu există încercare. *Există doar alegerea de a o face sau*

nu.

Această afacere nu este perfectă. Nimic şi nimeni nu este perfect. Indiferent cât de mare este afacerea cuiva, ea nu este perfectă. Aţi auzit vreodată expresia că „nimeni nu este perfect"? Este acest lucru o realitate sau o scuză pe care o auzim atunci când cineva face o greşeală? Răspunsul este: ambele. Ca un conducător, voi trebuie să înţelegeţi acest lucru. Conducerea şi conducătorii nu au nimic de a face cu perfecţiunea. Dar au o legătură indisolubilă cu excelenţa.

Excelenta si conducerea

Ce este excelenţa? Pentru mine, excelenţa înseamnă: „Să faceţi lucrurile pe cât de bine se pot face conform informaţiilor disponibile, folosind experienţa pe care aţi obţinut-o de când aţi început şi cerând ajutor atunci când acesta vă este necesar. „Excelenţa înseamnă să acţionaţi şi să vă dezvoltaţi continuu. Nu există status quo. Odată cu fiecare sarcină pe care v-o asumaţi câştigaţi mai multe cunoştinţe şi experienţă. Acest lucru înseamnă că prezentarea acestei afaceri nu trebuie să fie perfectă. Nici măcar pe departe. Oamenii vor să vă vadă înflăcărarea şi gradul de implicare, nu cunoştinţele voastre gramaticale, matematice sau informatice.

Acesta este momentul în care adevăraţii conducători au ocazia să strălucească. Toată lumea vrea să aibă succes — prin urmare de ce nu reuşesc toţi? Pur şi simplu

— este vorba despre teama lor de eşec. Conducătorii sunt dispuşi să facă ceva chiar dacă există riscul de a eşua. Dacă nu ar fi dispuşi să rişte să eşueze nu ar face mare lucru, nu e aşa? Mergeţi înapoi şi recitiţi definiţia excelenţei. Niciunde nu se menţionează cuvântul perfecţiune sau rezultatul acţiunii. Se referă doar la implicarea voastră totală în ceea ce faceţi, iar rezultatele doar se „întâmplă," prin cursul firesc al acţiunii. Nu puteţi controla direct rezultatele — doar gradul de efort pe care îl puneţi în dobândirea lor.

Adevăraţii conducători nu spun oamenilor ce să facă — nu le comandă altora. Ei îi învaţă doar cum să facă şi le arată prin puterea exemplului. Ei deschid porţile pentru două posibilităţi — succes şi eşec. Ambele sunt nişte câştiguri. Dacă un conducător are succes şi un potenţial asociat este atras în afacere, acest lucru este o demonstraţie că se poate. Totuşi, o lecţie şi mai valoroasă este aceea dacă el nu se alătură afacerii. Acel conducător demonstrează că, chiar şi atunci când faci totul „bine", nu există garanţii. Atunci când ai de-a face cu elementul uman, imprevizibilul poate cu uşurinţă să îşi facă loc în ecuaţie, după cum este posibil să fi observat în trecut!

O parte din acţiunea de a deveni conducător o reprezintă căutarea în voastră înşivă a propriului nivel de excelenţă şi reglajul fin a ceea ce găsiţi. A avea succes în rolul de conducător înseamnă a căuta în alţii nivelul lor de excelenţă, care poate să fie ascuns şi pen

tru ei înşişi, şi a-i ajuta să îl scoată la iveală şi să îl dezvolte la potenţialul maxim. *întotdeauna căutaţi să priviţi oamenii aşa cum ar putea să devină, nu aşa cum sunt.* Deseori, talentul de conducător trebuie să fie încurajat şi dezvoltat pe o perioadă lungă de timp ca să poată să înceapă să funcţioneze. Dar adevăraţii lideri sunt răbdători. Conducerea este de fapt o călătorie spre obţinerea excelenţei. Şi trebuie să cooptaţi cât de mulţi oameni este posibil în această căutare a excelenţei. Pe măsură ce fiecare om îşi atinge propriul nivel de excelenţă şi îi ajută pe alţii să facă la fel, afacerea voastră va deveni tot mai puternică.

Dacă sunteţi dispuşi să faceţi lucrurile de unul singur nu va trebui, până la urmă, să se întâmple aşa?

Atunci când liderul vostru vă dă un sfat, cea mai bună cale de a-1 promova printre oamenii voştri este aceea de a fi primul care-i urmează recomandarea. Aceasta este singura cale prin care puteţi să vă aşteptaţi în mod rezonabil ca ceilalţi să vă urmeze. „Fă ceea ce spun, nu ceea ce fac" *nu* se aplică liderilor! Mulţi au găsit vreo doi oameni valoroşi, iar apoi au aşteptat ca aceştia să îi îmbogăţească — doar pentru a realiza că nu este aşa. Această atitudine va încuraja doar imitaţia în întreaga voastră afacere — ceea ce înseamnă că toată lumea stă deoparte şi aşteaptă şi nimeni nu face nimic! Sinceritatea şi acţiunile voastre consecvente, urmarea

sistemului şi instruirea celorlalţi să facă la fel, precum şi prieteniile pe care le construiţi în timpul acestui proces sunt cărămizile care vă construiesc afacerea. Iar voi vă construiţi credibilitatea pentru că „acţionaţi aşa cum trebuie acţionat", nu doar pentru că „vorbiţi aşa cum trebuie vorbit"!

Atunci când începeţi să vedeţi rezultatele eforturilor voastre, probabilitatea ca aceia care au vise măreţe să dorească să meargă pe urmele voastre şi să îşi preia rolul de conducător va creşte semnificativ. în definitiv, adevărata meserie de conducător se fură, nu se învaţă. Pe măsură ce acest lucru se întâmplă, abilităţile lor de conducere vor deveni mai evidente pentru voi şi ei vor începe să se dezvolte şi să persiste în a-şi construi afacerea. V-au văzut calităţile de conducător şi acest lucru este, poate, ceea ce i-a atras la voi. Unora le poate fi necesar un timp mai lung pentru a se dezvolta. Poate că este nevoie să îşi clădească un vis mai măreţ pentru a fi realmente incitaţi. Pe măsură ce îşi urmăresc acel vis pot să înflorească ca lideri. Ideea fundamentală este aceea că voi veţi şti că sunteţi un conducător eficient atunci când veţi vedea că oamenii voştri se dezvoltă şi vă amplifică eforturile!

Atunci când un lider adevărat se angajează atât de puternic încât este dispus şi bucuros să ia pe cont propriu fiecare aspect al afacerii, poate să nu mai dureze mult până când va realiza că nu mai este obligat să o facă. Alţi conducători în curs de dezvoltare pot fi deja gata să îl imite şi să facă tot ceea ce pot. Iată un mic slogan care rezumă

atitudinea pe care trebuie să o aveţi pentru a fi un conducător — credeţi în fiecare, dar nu vă bazaţi pe nimeni! Puterea internetului este minunată. Asociaţi-o cu puterea de a deveni un exemplu de excelenţă pe care ceilalţi să îl urmeze şi aţi putea avea rezultate nemaipomenite.

„Dacă sunteţi pe drumul cel bun, dar nu întreprindeţi nicio acţiune, înseamnă doar că veţi fi lovit de o maşină"

Capitolul 9

Un extemporal la care copiatul este permis

„Cea mai bună cale de a avea succes în orice este aceea de a imita ce a făcut cineva care a ajuns deja acolo unde doriţi voi să ajungeţi.
Sistemul este un instrument minunat care să vă ajute să faceţi acest lucru."

Nu mai vorbi aşa de tare, nu aud ce spui!

Aceasta este o afacere construită pe baza efortului multor conducători. Atunci când aveţi mai mult de un conducător, singura cale de a participa la această dezvoltare masivă pe care o experimentează această afacere, datorită oportunităţii oferite de internet, este să faceţi ca toată lumea să urmeze sistemul. A asculta şi a imita poate să nu însemne acelaşi lucru, pentru că deseori oamenii interpretează diferit acelaşi lucru. Este mai probabil să aibă efect a observa ce anume face un conducător şi apoi a repeta pentru că nu mai rămâne nimic pe seama imaginaţiei.

Dacă îi citiţi cuiva o dată Declaraţia de Independenţă, este extrem de improbabil că ar putea-o repeta din memorie. Dar dacă aţi acţiona şi aţi face copii, toţi cei cărora le-aţi da o asemenea copie ar putea să o citească, la fel ca voi, cu voce tare. Nu este niciodată important pentru nimeni să memoreze mecanic ceea ce faceţi voi, pentru că, în practică, vor părea artificiali şi ţepeni. Dar este foarte important ca ei să îşi facă o idee corectă despre ce anume faceţi voi şi să fie capabili să imite, încorporând şi propriile calităţi unice în ceea ce copiază, adică personalizând.

Cel mai bun profesor creează un exemplu acţionând. De exemplu, dacă ştiţi prea puţine despre accesarea şi folosirea internetului şi a paginilor de internet legate de afaceri, este probabil că unii dintre oamenii voştri sunt în

aceeaşi situaţie. Aşa că ar trebui să daţi un exemplu citind, ascultând şi folosind toate informaţiile oferite de corporaţia furnizoare şi de organizaţia care a iniţiat întreaga afacere şi să vă încurajaţi oamenii să procedeze la fel. Aţi putea de asemenea să vorbiţi cu conducătorii voştri despre posibilitatea de a face ca cineva priceput în ceea ce priveşte internetul să facă o şedinţă de instruire practică pentru voi şi oamenii voştri, în aşa fel încât să vă înveţe lucrurile de bază. Ar fi şi distractiv şi va ajuta la diminuarea oricărei temeri de necunoscut pe care aţi putea-o avea voi sau oamenii voştri.

Ai învăţa pe oameni prin puterea exemplului este o metodă cu mult mai bună decât a le spune pur şi simplu ce trebuie să facă. Demonstraţia le arată cum se poate face — oferindu-le şansa de a vedea şi auzi. Chiar dacă pot să apară erori în timp ce vă faceţi demonstraţia, acestea pot reprezenta şi ele lecţii valoroase şi aţi putea obţine totuşi rezultatele dorite. Un alt beneficiu este acela că, şi dacă nu obţineţi rezultatul dorit, prin practică, veţi învăţa ce anume să nu faceţi. Cu ajutorul instrumentelor educative ale exemplului şi demonstraţiei, voi şi oamenii voştri aveţi o şansă mult mai mare de a învăţa ceea ce trebuie să învăţaţi.

Eşecul poate de asemenea să fie un factor extrem de motivant. Să spunem că explicaţi afacerea unuia sau mai multor potenţiali asociaţi. Atunci când sunteţi gata să vă acceptaţi greşelile — să vă încurcaţi sau poate să schimbaţi ordinea argumentelor — în faţa altcuiva demonstraţi două

calităţi importante. în primul rând disponibilitatea voastră de a gafa demonstrează că eşecurile de pe parcurs sunt doar părţi ale procesului succesului, şi nu obstacole. Le mai arată, de asemenea, că este mai important să acţionezi şi să porneşti în urmărirea unui vis, decât să stai acasă încercând să te perfecţionezi pasiv.

Cel de-al doilea punct pe care îl demonstrează acceptarea greşelii este acela că nu trebuie să fiţi perfect pentru a avea succes. De fapt, nimeni nu poate fi perfect. Scopul vostru trebuie să fie acela de a arăta altora că, dacă voi puteţi face acest lucru, oricine îl poate face. Acest lucru este adevărat pentru învăţarea noţiunilor de bază despre internet şi despre toate celelalte necesare în această afacere.

De ce n-ar repeta un eşec?

Unii oameni sunt reţinuţi de la a acţiona pentru a nu rata în faţa altora. Se tem că, dacă vor eşua în faţa unei audienţe, audienţa le-ar putea copia eşecul. Să sperăm că o vor face!

Să spunem că împărtăşiţi această oportunitate şi toate celelalte aspecte benefice ale acestei afaceri cu cineva care spune „Nu." Probabil că acea persoană nu era pregătită, nu a înţeles, se îndrepta deja într-o altă direcţie sau, poate, nu era suficient de motivată pentru a trece mai departe. Acesta nu este un eşec al vostru. Simplul fapt că aţi avut o audienţă vă spune că aţi făcut ceva ce trebuia făcut. Secretul creşterii este să

terminaţi lecţia. Reamintiţi-vă — *comportamentul fiecăruia este legat de el însuşi.* Ceea ce fac sau nu oamenii este simpla reflectare a momentului în care se află în viaţă. Cine ştie, poate că vor veni spre voi mai târziu, atunci când vor vedea cum vă dezvoltaţi sau când se va schimba ceva în viaţa lor. Un „nu" ar putea însemna doar „nu acum". Fiecăruia, în această afacere, i se mai spune şi „nu"!

în împărtăşirea acestei afaceri nu contează răspunsurile pe care le primiţi pe parcurs. Ceea ce contează este împărtăşirea ocaziei, indiferent de răspunsurile primite. Dacă nu reuşiţi să cooptaţi pe cineva, iar acest lucru se va întâmpla cu siguranţă uneori, important este să „vă ridicaţi, scuturaţi de praf" şi să o luaţi de la capăt de îndată ce puteţi şi să împărtăşiţi din nou această afacere. Asta este ceea ce vreţi să facă oamenii voştri. Corect? Atunci *voi* trebuie să reprezentaţi un exemplu excelent pe care ei să îl copieze!

Exemplul vostru de a trece prin refuzuri pentru a primi accepturi va demonstra un aspect important al acestei afaceri. Conducătorii, ca şi cei care aspiră să devină conducători, trebuie să rişte eşecuri dacă vor să aibă cea mai mică şansă de a reuşi. Ei trebuie să fie dispuşi să înfrunte posibilele respingeri şi să „plivească" printre „nu-uri" pentru a obţine „da-urile". Pare logic, nu-i aşa?

De asemenea, aceasta demonstrează că, indiferent de nivelul vostru de experienţă, nu vi

se garantează niciodată un răspuns pozitiv doar pentru că faceţi o prezentare minunată. Acest lucru poate, de asemenea, să însemne şi că există cineva care poate spune „da" chiar dacă daţi greş cu prezentarea. Ideea principală este aceea că, dacă sunteţi dispus să vă asumaţi riscul de a fi respins, vă asumaţi de asemenea şansa de a coopta pe cineva! Să ştiţi că nimeni nu vă poate spune ce vor face oamenii ca rezultat al faptului că le împărtăşiţi această oportunitate. Aceasta este o parte a realităţii tuturor afacerilor. Nu este o trăsătură unică pentru acest gen de afaceri.

Fiecare conducător de succes din această afacere ştie că dacă o prezentaţi destulor oameni, este posibil să nu mai trebuiască să lucraţi niciodată pentru altcineva. (Aceasta presupunând că urmaţi sistemul, faceţi tot posibilul să convingeţi oamenii să spună „da," şi că aceştia vă imită.) Comunicarea este una dintre trăsăturile esenţiale pe care trebuie să le păstraţi în minte atunci când construiţi această afacere.

Una dintre trăsăturile minunate ale perseverenţei este aceea că, dacă o ţineţi tot înainte, veţi înceta să vă concentraţi asupra răspunsurilor pe care le primiţi pe parcurs, iar focusul se va muta asupra a ceea ce *urmează*.

Atunci când ajungeţi la punctul în care nu mai trebuie să ţineţi socoteala, înseamnă că sunteţi pe cale să câştigaţi acest joc. Ziua în care încetaţi să vă mai îngrijoraţi în legătură cu răspunsurile şi reacţiile primite când împărtăşiţi această ocazie şi în care deveniţi doar un „mecanism care-i ajută pe oameni" este ziua în care începeţi să deveniţi

un conducător de succes. Aceasta este ziua în care luaţi decizia de a începe să construiţi o afacere imensă, indiferent *ce* piedici va trebui să depăşiţi.

Roata a fost deja inventată

Vă întâlniţi cu oameni care par a fi încântaţi de ideea de a face ceva ce le-ar aduce un plus de venituri, începeţi să construiţi visul şi să le împărtăşiţi această oportunitate. Pe măsură ce o faceţi, probabil că ei vor deveni tot mai încântaţi, mai interesaţi şi mai angajaţi în a transforma acestea în realitate. Apoi le împărtăşiţi unele idei de bază despre sistem şi îi aduceţi la o prezentare publică de genul conducător-recrut în care pot să înveţe mai multe. Vă angajaţi să îi ajutaţi la fiecare pas al drumului lor şi sunteţi de acord să faceţi tot atâta efort cât fac ei înşişi. Apoi, vă faceţi timp în alte câteva seri, în aşa fel încât ei să poată aduce câţiva prieteni, iar voi să puteţi repeta procesul. Voi promovaţi sistemul către oricine care intră în afacerea voastră.

Ceea ce am făcut mai înainte a fost să vă repet ceea ce mi s-a repetat mie şi altor milioane de oameni din acest gen de afaceri de-a lungul anilor. Repet dintr-un singur motiv. Funcţionează! A funcţionat chiar şi înainte de a fi existat materiale educaţionale şi orice instrument despre care să se poată vorbi. A funcţionat mai bine atunci când oamenii au început să citească manuale şi să asculte casete. A funcţionat atunci

când au început să fie folosite casete video. Iar acum funcţionează chiar şi mai bine prin puterea intiM'nrtului.

Acum că ştiţi acest lucru, de ce Dumnezeu aţi vrea să pierdeţi chiar şi o singură secundă în căutarea unei modalităţi mai bune? Puteţi imita ceea ce mi-a spus un conducător atunci când am început eu: „Mergi şi obţine succese folosind această cale şi apoi, dacă vei mai dori, îţi poţi petrece timpul căutând căi mai bune de a o face." Un alt mod de abordare este acela de a face ca ei până când puteţi dovedi că s-au înşelat. Veţi descoperi că nu puteţi. Sistemul a funcţionat bine de ani de zile şi devine din ce în ce mai bun.

Să spunem că vă place să pescuiţi. Ce aţi face dacă cineva v-ar împărtăşi locul lui secret de pescuit, v-ar arăta poze ale peştilor de dimensiuni record pe care i-a prins acolo, iar apoi v-ar da undiţa lui şi momelile folosite pentru a prinde acei peşti? V-aţi duce în zona respectivă şi aţi alege un alt loc? Aţi folosi o altă undiţă şi altă nadă? Nu, dacă aţi dori cu adevărat să prindeţi peşte.

Atunci când cineva plin de succes este dispus să vă ofere toate secretele şi informaţiile care i-au fost necesare pentru a obţine succesul, de ce aţi dori să „rein- ventaţi roata"? A asculta de sfaturi înţelepte şi a le aplica vă va face de fapt un „deschizător de drumuri" în propria voastră viaţă, în aşa fel încât să vă puteţi schimba în bine situaţia sau stilul de viaţă. Fiţi printre oamenii care spun că vor fi „deschizători de drumuri" şi apoi faceţi toate cele necesare pentru a obţine succesul.

Cu ajutorul acestei afaceri aveţi ocazia de a crea succes şi bogăţie în viaţa voastră, făcând ceva ce oamenii obişnuiţi nu vor face. Iar partea cea mai bună este aceea că nu trebuie să descoperiţi pe cont propriu ce trebuie să faceţi. Sistemul există deja şi s-a dovedit funcţional. Iar acum aveţi puterea internetului care v-ar putea multiplica rezultatele şi, ca atare, mări viteza cu care să vă atingeţi scopurile şi visele. Prezenţa acestui instrument în afacere poate să aibă o influenţă pozitivă asupra cooptării mai multor proprietari de afaceri independenţi. Iar acest lucru înseamnă că mai multe produse şi servicii pot fi folosite de către fiecare dintre ei, datorită imensului „magazin" al internetului de care ei pot profita. în plus veţi mai avea şi oameni pe care să îi cooptaţi drept clienţi pentru produsele voastre, ca şi membri care să cumpere cu preţuri mai mici. Şi, cine ştie? După o vreme, unii dintre aceşti oameni vor dori, poate, să devină la rândul lor proprietarii unor afaceri independente, pe măsură ce beneficiile acestei oportunităţi le devin evidente.

Un sistem solid şi replicarea acestuia vă pot face viaţa mai uşoară

Pe lângă faptul că scriu, călătoresc prin ţară ca seminarist şi instructor profesionist. Deşi este minunat să vorbesc spiritelor înflăcărate ale oamenilor implicaţi în aceste afaceri, eu mă adresez de asemenea şi Americii corporatiste. Provocarea provine din aceea că oamenii implicaţi în corporaţiile americane au, cu toţii, nevoi

diferite, şi doresc programe diferite. Trebuie ca, de fiecare dată, să stau de vorbă cu ei înaintea discursului, în aşa fel încât să schiţez un program care să se potrivească situaţiei specifice a companiei lor.

Prin afacerile realizate prin duplicare, voi nu va trebui niciodată să vă îngrijoraţi că unei anumite persoane trebuie să îi predaţi o lecţie diferită de cea potrivită alteia. îi învăţaţi pe toţi cam acelaşi lucru, poate accentuând altfel diferitele părţi, în funcţie de nevoile lor. Celălalt beneficiu este acela că, atunci când conducătorii se prezintă la unul dintre seminariile de training, vorbind oamenilor voştri, ei predau acelaşi lucru pe care l-aţi învăţat şi voi de la ei!

Pe măsură ce afacerea vi se dezvoltă şi îi ajutaţi pe oamenii voştri, este mult mai simplu dacă poţi să continui de acolo de unde s-a oprit altcineva, predând acelaşi lucru pe care l-a început persoana respectivă. Continuitatea sporeşte credibilitatea afacerii, a conducătorului, a oamenilor voştri şi a voastră înşivă. Voi toţi „cântaţi" conform aceleiaşi „partituri." Este de asemenea mult mai uşor să predai ceva ce se predă peste tot în jurul tău. Persoana care învaţă poate să absoarbă mai rapid. Ei aud despre sistem de la toţi conducătorii, ceea ce consolidează ceea ce îi învăţaţi voi. Şi, pe măsură ce constată că alţii au succes urmând sistemul, acest lucru îi ajută să dobândească încrederea că fac ceea ce trebuie şi că tehnica funcţionează.

Cât de puternic poate fi sistemul?

Să presupunem că sunteţi ocupat şi că nu puteţi să vă găsiţi timp pentru afacere mai mult decât, de exemplu, vreo două ore pe săptămână. Dar, în loc să vă descurajeze acest lucru, voi aveţi un vis şi decideţi să folosiţi aceste ore în cel mai avantajos mod posibil. Folosind sistemul şi uneltele pe care le-aţi primit de la conducătorul vostru, ajungeţi la concluzia că, dacă vă străduiţi, puteţi coopta câte o persoană pe lună. Să spunem că persoana pe care aţi cooptat-o în prima lună deţine visele, voinţa şi hotărârea necesară, dar, la rândul său, nu poate aloca mai mult decât vreo două ore pe săptămână, Ei descoperă de asemenea că pot coopta o persoană pe lună lucrând în acest ritm. La ce ar putea conduce acest lucru?

în primul rând, vestea cea bună este că tocmai v-aţi dublat volumul afacerii. Dar dacă asta este tot ceea ce puteţi să faceţi în timpul primului an? Ei bine, presupunând că toţi oamenii pe care i-aţi cooptat nu pot să facă decât ceea ce faceţi şi voi, cred că veţi fi surprins de rezultatele potenţiale. Să vedem...

După cum am spus, în prima lună aţi cooptat o persoană. în luna următoare cooptaţi încă una şi sunt trei, nu? Nu. Prima persoană pe care aţi cooptat-o a înregistrat la rândul său pe cineva în luna respectivă. Păstraţi în minte că, în acest exemplu, fiecare dintre cei pe care îi cooptaţi repetă doar ceea ce faceţi şi voi. în viaţa reală unii are putea coopta mai puţini, iar alţii mai

mulţi. Avem. de-a face cu oameni în carne şi oase aici — nu cu roboţi!

în cea de a treia lună aţi ajunge de la trei la opt. în cea de a patra lună la 16, şi aşa mai departe. La sfârşitul anului aţi putea avea chiar şi 4 096 de oameni în afacerea voastră dacă fiecare cooptează doar un singur alt om pe lună! Acum să presupunem că am aplica regula celor 95%. Acest lucru înseamnă că 95% din aşteptări nu se vor îndeplini. Majoritatea oamenilor vor continua pur şi simplu să facă ceea ce făceau ca să supra-vieţuiască înainte de a se integra în afacere.

Aţi avea totuşi 200 de oameni în afacerea voastră. Ceea ce, teoretic, dacă aţi mai continua un an, ar duce, conform matematicii, la a avea integraţi în afacerea voastră sute de mii de oameni. Este acest lucru realist? Nu. Matematica este o ştiinţă exactă, ale cărei rezultate nu pot fi puse la îndoială. Totuşi elementul uman introduce imprevizibilul despre care vorbeam mai devreme. Consideraţi doar că a trata cu oamenii este o aventură minunată, distractivă.

Acum să presupunem că nu aveţi decât acele două sute. (Ţineţi minte că, în acest scenariu imaginar, nu ar fi trebuit să cooptaţi efectiv decât 12 oameni pentru a ajunge la acest rezultat.) Tot ceea ce ar face ei ar fi să cheltuiască o medie de 100-500 de dolari pe lună pe produse şi servicii disponibile pe internet — produse şi servicii pe care oricum le foloseau. In acest caz aţi avea o afacere care generează între 240 000 şi 1 200 000 de dolari ca volum. Dacă voi aţi câştiga 5%

din asta, fără a pune la socoteală bonusurile şi celelalte stimulente, aţi primi între 12 000 şi 60 000 de dolari în plus pe an. Aş spune că aceasta este o sumă destul de frumuşică, nu credeţi?

Şi toate acestea s-ar putea petrece după doar un an de muncă, dar ar putea, de asemenea, dura şi mai mult. Totuşi, acum, cu puterea care le stă la dispoziţie prin internet, oamenii o pot face la scară mai mare, şi mai rapid. Ţine doar de voi cât efort doriţi să investiţi. Afacerea vă aparţine, iar voi vă sunteţi propriul şef. Cele mai mari şanse le aveţi dacă urmaţi sistemul şi faceţi ceea ce a funcţionat pentru alţii care au obţinut deja succesul, poate chiar înainte ca imaginea să fi fost completată de apariţia internetului. Imaginaţi-vă doar ce aţi putea face cu afacerea voastră — acum, că eforturile vă sunt amplificate prin intermediul comerţului pe internet! Dacă depuneţi toate eforturile spre a urma sistemul şi vă implicaţi cu adevărat în această afacere, chiar şi numai timp de un an de zile, este extrem de probabil că veţi fi foarte fericit că aţi făcut-o. Dar dacă v-aţi dedica cinci sau zece sau şi mai multe ore pe săptămână activităţilor legate de această afacere personală?

De ce unii renunţă?

Percepţia pe care o aveţi reprezintă realitatea voastră. Aţi auzit vreodată această expresie? Acest lucru înseamnă că, orice aţi spune despre o situaţie, modul în care o percep oamenii în mintea lor va determina care este, pentru ei, adevărul. Trebuie să faceţi tot posibilul să ajutaţi

oamenii să îşi formeze o percepţie corectă. Gândiţi-vă la următorul scenariu:

Să spunem că întâlniţi un cuplu drăguţ, la coadă la alimentara din apropiere. După ce discutaţi nimicuri o vreme vă daţi seama că ei au cu siguranţă acea scânteie pe care o căutaţi atunci când abordaţi pe cineva cu privire la afacerea voastră. începeţi să dezvoltaţi o mică relaţie de prietenie în magazin, apoi vorbiţi ceva mai mult în parcare, înainte de a vă încărca în maşină cumpărăturile. Pe măsură ce conversaţia evoluează ei se confesează efectiv că au căutat o muncă pe care să o poată face împreună, acum fiind mereu despărţiţi, pentru că lucrează la două servicii diferite. O săptămână mai târziu le daţi un telefon, reamintindu-vă de întâlnirea voastră întâmplătoare. întrebaţi dacă vorbeau serios în legătură cu ceea ce au spus. Ei spun „da/' iar voi stabiliţi o întâlnire pentru a le împărtăşi şi lor afacerea.

Pentru că soţia voastră nu are o slujbă în afara casei, decideţi să îi impresionaţi pe cei doi tineri, încercând în acelaşi timp să îi faceţi să se simtă relaxaţi. Ţinând cont de faptul că vor veni direct după serviciu, soţia voastră pregăteşte o cină plăcută pentru ei, folosind la aranjarea mesei cele mai bune servicii de porţelan şi cristal. Atunci când sosesc, întreaga casă miroase minunat.

Staţi şi vă bucuraţi de o masă plăcută, vă bucuraţi de compania lor, şi îi cunoaşteţi mai bine. Poate că vă pregătiţi chiar să aduceţi vorba în aşa fel încât să le împărtăşiţi mai multe despre afacerea voastră discutând în timpul desertului

despre visele lor. Acum este momentul pentru aplicarea planului real. începeţi poate punând să ruleze o casetă video sau un CD şi arătându-le pagina de internet, sau făcând orice aţi fost învăţaţi să faceţi, şi toate semnele încep să indice că ei se îndreaptă în direcţia cea bună. încuviinţează de multe ori din cap, sunt încântaţi. Totul pare a se derula perfect.

încheiaţi seara stabilind un moment în care să vă întâlniţi, ca să îi ajutaţi să pornească. între timp le daţi unele informaţii (unele materiale scrise, poate o carte, o casetă audio, video sau un CD) pe care să le consulte înainte de a vă întâlni din nou. în timp ce se îndepărtează în maşina lor, sunteţi conştient că aţi găsit un cuplu minunat, cu care vă va face mare plăcere să lucraţi ca să îi ajutaţi să îşi dezvolte afacerea.

La data următoarei întâlniri stabilite vă prezentaţi şi, spre marea voastră mirare, ei refuză. Nu înţelegeţi ce s-ar fi putut întâmpla. Pentru voi realitatea a fost că aţi avut o minunată întâlnire în care aţi împărtăşit vise. Planul a funcţionat incredibil de bine şi ei v-au pus toate întrebările potrivite. Chiar şi atunci când plecau le puteaţi simţi în voce încântarea. Percepţia voastră asupra realităţii vă spunea că aţi făcut totul aşa cum trebuia.

Dar care a fost percepţia *lor?* lată ce şi-ar fi putut spune pe drumul de întoarcere spre casă:

Soţul: „Uau! Sunt nişte oameni minunaţi, atât de drăguţi şi prietenoşi. Nu ar fi minunat să lucrăm împreună cu ei? Iar ideea de a folosi internetul îmi sună foarte bine."

Soţia: „Chiar pare a fi o oportunitate minunată, iar ei par a fi oamenii potriviţi cu care să lucrăm. Dar mă îngrijorează un lucru."

Soţul: „Care?"

Soţia: „Avem de repetat această prezentare de patru ori pe săptămână sau şi mai des, iar noi avem nişte joburi. Cine crezi că va pregăti toate acele mese?"

Soţul: „La asta nu mă gândisem. Ca să nu mai vorbim despre costul suplimentar pentru toată această mâncare şi serviciile de porţelan şi cristal — nici tacâmuri atât de frumoase ca ale lor nu avem."

Soţia: „Poate că pur şi simplu nu este momentul potrivit."

Soţul: „Păcat. Chiar credeam că asta ar fi putut fi şansa noastră. Te înţeleg dacă nu vrei să o facem, draga mea."

învăţaţi cum să vă exprimaţi, nu cum să impresionaţi

Ştiu în adâncul inimii mele că nu a fost intenţia voastră să creaţi această impresie. Din nefericire, atunci când oferiţi cuiva oportunitatea de a-şi schimba viaţa, cel mai probabil va căuta fiecare piedică potenţială înainte de a sări cu capul înainte, în orice. Acest lucru este denumit scepticism sănătos. Impresia pe care aţi creat-o a devenit o realitate pentru ei. Ei au luat o decizie pe baza a ceea ce au văzut cu propriii ochi şi a modului în care au interpretat ei cele văzute — nu neapărat pe baza a ceea ce aţi dorit voi să le arătaţi.

Aveţi grijă. Faceţi doar ceea ce sistemul vă recomandă — lucruri care pot fi copiate de oricine, şi care îi încurajează pe oameni să dorească să intre (şi să rămână) în afaceri alături de voi. în exemplul anterior, credeţi că ar fi fost mai puţin încântaţi dacă le-aţi fi servit cafea în căni de unică folosinţă, cu nişte gustări servite pe farfurii de carton (cumpărate, toate, din afacerea voastră)? Bineînţeles că nu.

Deşi a le servi cafea şi gustări fără tacâmuri impresionante nu v-ar fi garantat faptul că acest cuplu ar fi intrat în afacerea voastră, ar fi eliminat însă obiecţiile care puteau fi evitate de la bun început. Aduceţi-vă aminte, este mult mai important să vă exprimaţi corect şi să faceţi ceea ce poate fi repetat şi nu să încercaţi să îi impresionaţi pe alţii cu ceea ce aveţi sau cu cât de bun sunteţi.

Ceea ce nu se vede nu se poate repara

în general, oamenii care îşi construiesc afaceri de succes de acest gen îşi îndeplinesc scopurile ajutân- du-i pe alţii să şi le atingă pe ale lor. Ei trebuie să îşi susţină oamenii în aşa fel încât să treacă peste orice fel de probleme ar putea apărea. Unii ar putea avea probleme cu găsirea potenţialilor asociaţi. Unii ar putea avea nevoie de asistenţă pentru a-i pune în mişcare pe aceştia. De asemenea, alţii ar putea să aibă nevoie să îşi dezvolte abilităţile sociale, în aşa fel încât să îi poată reţine pe oamenii pe care îi abordează. Iar unii vor avea nevoie de ajutor pentru folosirea internetului. Din fericire, sistemul oferă multe unelte precum cărţile, casetele audio, seminariile,

alte unelte şi sfaturi care vă pot ajuta extrem~4e-
4¥Hdk“

.Atunci când fiecare foloseşte acelaşi sistem prin duplicare, este mult mai simplu de identificat şi de rezolvat o problemă. Deseori aceasta poate fi izolată cu uşurinţă şi, cu puţină îndrumare, provenită poate de la conducătorul vostru, corectată.

Dimpotrivă, dacă fiecare ar alege să facă lucrurile aşa cum vrea el, independent, ar fi virtual imposibil de corectat sau de ghidat. Cum aţi putea recomanda o modificare dacă nu reuşiţi să vă daţi seama, măcar, ce încercau să facă? Şi dacă s-ar întâmpla aşa, cum aţi putea observa că ceva nu este făcut corect dacă nu aveţi un standard după care să vă ghidaţi? In lipsa unui sistem care să fie copiat cu uşurinţă, această afacere nu s-ar fi dezvoltat precum a făcut-o. Succesul şi simplitatea dovedite au permis oamenilor să persevereze în aşa fel încât să îşi poată atinge scopurile.

Un asemenea sistem, al cărui succes a fost dovedit, le oferă oamenilor încrederea că şi ei, la rândul lor, pot să aibă succes. Ei trebuie doar să copieze ceea ce funcţionează deja. în lipsa unui sistem, mulţi ar gândi precum acei 95% din populaţie care se simt „confortabil" în existenţa lor (rutină). Ei spun că doar „puţinii care au avut noroc" au reuşit, şi acest lucru nu s-ar putea întâmpla niciodată pentru oamenii obişnuiţi ca ei — ceea ce pur şi simplu nu este adevărat.

A urmări sistemul, a multiplica eforturile încununate de succes ale altora şi a fi sincer interesat de oamenii tăi, iată secretele construirii unei fundaţii solide şi dezvoltării afacerii voastre. Toate funcţionează laolaltă. Iar atunci când nu

sunteţi foarte sigur ce să faceţi în continuare, fie sistemul, fie mentorul vostru deţin răspunsurile sau le pot obţine cu uşurinţă.

Imaginaţi-vă cât de dificilă ar fi fost viaţa voastră dacă ar fi trebuit să descoperiţi singur totul. Pentru toţi aceia care au fost jucători juniori de baseball, ce fel de jucător de baseball aţi fi devenit dacă nu aţi fi avut pe nimeni în preajmă pe care să îl puteţi copia? Nu a fost mai uşor că aţi putut mai întâi să vă imaginaţi cum să loviţi mingea şi abia apoi să o faceţi?

Reamintiţi-vă orele de chimie din liceu. Ce credeţi că s-ar fi întâmplat dacă nu aţi fi imitat şi copiat exact instrucţiunile profesorului? Aţi fi putut provoca distrugeri în loc să ajungeţi la formula corectă!

Imitaţia este o parte naturală a vieţii. Nu este ceva nou. Acum aveţi ocazia să maximizaţi folosirea aceluiaşi principiu pentru a vă construi drumul spre îndeplinirea viselor voastre. împărtăşiţi şi fiţi un excelent exemplu al folosirii principiului duplicării. Asociaţi acest lucru cu încântarea de a folosi internetul pentru a arăta şi altora cum îşi pot atinge visele cu ajutorul acestei afaceri. Apoi ei pot să

meargă şi să facă acelaşi lucru pentru alţii ... şi aşa mai departe...!„Deja 28% din populaţia Americii au o afacere acasă — aceasta înseamnă că sunt aproape 34 de milioane de afaceri făcute de acasă...

Procentul va creste cu /
cel puţin 50% în acest deceniu/'

Revista *Succe*
*s***Capitolul 10**

De ce ar avea nevoie de tine?

„Nimeni nu poate avea

succes fără cooperarea cu alţi oameni care gândesc la fel ca ei. Puterea internetului vă ajută să atrageţi mai mulţi oameni în ceea ce a devenit o afacere de înaltă tehnologie, dar în care elementul uman este situat pe primul plan."

Ei s-au descurcat bine şi înainte ca tu să li te asociezi

A tunci când înţelegi principiile care fac ca o afacere să aibă succes poţi înţelege mai bine de ce face ea ceea ce face. Atunci când o corporaţie câştigă peste câteva sute de miliarde de dolari pe an şi vrea să evolueze spre nivelul următor, trebuie *să adauge* ceva la formula ei de succes. Liderii ei nu aruncă pur şi simplu la gunoi ceea ce i-a dus acolo unde au ajuns, ca să o ia de la capăt. Ei construiesc pe fundaţiile solide pe care le au deja.

Această afacere a înflorit fiind construită pe aceea că a oferit oricui oportunitatea de a avea succes. Indiferent de istoria lor personală, oamenii pot obţine orice lucru pentru care sunt dispuşi să muncească, dacă primesc susţinerea necesară. Ceea ce a fost întotdeauna adevărat pentru această afacere. Şi este cu atât mai adevărat acum, când internetul a devenit o componen- tă-cheie a ei. Internetul poate juca un rol central în capacitatea oricui de a-şi depăşi cu mult

realizările anterioare.

De la bun început, această afacere a fost construită pe faptul că succesul vostru se bazează pe disponibilitatea de a vă dedica timp pentru a-i ajuta pe alţii să aibă succes. Este o afacere pentru oameni, pur şi simplu, mai mult decât orice altceva. Iar adăugarea internetului nu modifică această filozofie nici cu o iotă! Ba dimpotrivă. Folosirea internetului face ca omul să fie mai important decât oricând! Afacerea ar fi putut continua aşa cum era, făcând miliarde în fiecare an. Dar fondatorii şi conducătorii au ales să continue tradiţia lor de îmbunătăţire continuă. Ei lucrează continuu pentru ca această afacere să fie mai bună în toate aspectele ei, servindu-le oamenilor care îşi dezvoltă propriile afaceri şi clienţilor/consumatorilor ori membrilor pe care îi deservesc.

Cazul de faţă. Cum ar fi fost dacă i-ar fi pus pe toţi cei care erau deja proprietarii unor afaceri independente să jure că vor păstra secretul şi ar fi spus că internetul nu era decât pentru cei care făceau deja parte din afacere? Atunci de unde ar fi putut să provină dezvoltarea, cu excepţia, evidentă, a creşterii potenţiale a afacerilor proprietarilor independenţi deja existenţi şi a cumpărăturilor făcute de către clienţi/consumatori? în schimb ei s-au gândit la toţi. Iată o oportunitate nouă şi extrem de promiţătoare de a vă dezvolta, voi şi afacerea voastră, indiferent dacă faceţi parte din afacere de mai mult timp sau tocmai aţi început.

Dacă citiţi această carte şi nu aţi mai văzut

ceva de genul acesta niciodată, felicitări! Voi sunteţi motivul pentru care s-au dezvoltat toate acestea. Este posibil să nu fi fost niciodată cu adevărat interesat să vă urmaţi visul până să vedeţi că în această afacere este folosită tehnologia de vârf a secolului 21. Acum puteţi înţelege mai bine de ce au nevoie de voi oamenii pe care vă propuneţi să îi cooptaţi, cei aflaţi deja pe lista voastră ca şi cei din viitor. Altfel este posibil ca nimeni altcineva să nu se fi gândit la ei. Ei pot să pară satisfăcuţi cu standardul lor de viaţă, cu casele şi maşinile lor. Dar ei ar putea fi înglodaţi în datorii — poate chiar aflaţi la limita falimentului — şi pot căuta disperaţi pe cineva care să observe şi, posibil, să îi ajute. Aparenţele pot înşela. Cei care „arată bine" realmente pot fi cei care au cele mai mari necazuri. Dacă arată atât de bine poate să însemne că au dificultăţi financiare datorită faptului că adoptă un stil de viaţă mai costisitor decât îşi pot permite, având datorii către toţi plus încă cineva.

Atunci când cei experimentaţi în această afacere observă toate progresele făcute prin a-i ajuta pe oameni să îşi construiască un viitor mai bun, încrederea şi credinţa lor, chiar dacă sunt deja extrem de puternice, ajung să crească şi mai mult. Ce alte companii ar risca milioane de dolari şi nenumărate ore-muncă a multor oameni doar pentru ca voi să mergeţi să împărtăşiţi oportunitatea lor cu mai mulţi oameni şi ca să vă puteţi construi afacerea voastră? Despre o asemenea susţinere în orice alt tip de afaceri este extrem de probabil că nu veţi auzi niciodată.

Tehnologia sporeşte succesul

Dacă analizaţi doar aceste afaceri sau sunteţi un proprietar al unei afaceri independente care tocmai începe, aveţi acum cea mai bună şansă de succes care vi s-a oferit vreodată. Dacă faceţi deja parte din afacere, orice rezultate veţi fi avut în trecut, aveţi acum posibilitatea de a le spori, cu ajutorul internetului, de mai multe ori. Acestea sunt veşti nemaipomenite. Dacă aţi lucrat din greu, construindu-vă treptat afacerea, şi continuaţi pentru că aveţi încredere în sistem, această unealtă a înaltei tehnologii vă deschide noi porţi sub forma unor noi oportunităţi. Puteţi construi chiar şi mai mult pe baza eforturilor voastre anterioare. Chiar dacă v-aţi bucurat doar de excelenta gamă de produse şi servicii, fiind inspirat prin faptul că aţi făcut parte din sistem şi aveţi câţiva clienţi care cumpără de la voi — dar nu aţi construit această afacere — acest lucru este, de asemenea, foarte bun. Poate că veţi dori să profitaţi de oportunitatea internetului şi să vă lansaţi acum afacerea, odată cu tot freamătul de încântare pe care l-a provocat. Probabil cunoaşteţi un număr de oameni care ar s-ar alătura cu entuziasm noii voastre întreprinderi!

Timpul în care să plănuiţi cum vă veţi construi afacerea este timpul prezent. Lăsaţi-vă stârnit de visul vostru şi de tot ceea ce puteţi face pentru a avea succes în această afacere. Cereţi-i conducătorului vostru un program al evenimentelor educaţionale şi rearanjaţi-vă programul propriu în aşa fel încât să puteţi participa la ele. întrebaţi ce unelte, precum casete video şi audio, cărţi, materiale scrise, CD-uri vă pot fi puse la dispoziţie pentru a vă ajuta.

Cereţi-i conducătorului vostru să vă ajute să schiţaţi un plan de acţiune. Spuneţi-le şi altora despre sistem şi încurajaţi-i să îl folosească. Este posibil să puteţi face acest lucru imediat cu destul de mulţi oameni — dacă răspândiţi noutăţile privind ceea ce se întâmplă prin puterea internetului.

Investiţi în mod constant timp şi efort pentru a explica ce anume poate face această afacere pentru oameni şi cum pot ei folosi sistemul pentru a se dezvolta. Pe măsură ce vi se dezvoltă afacerea, ea vă poate aduce dividende serioase. Acest lucru vă ajută de asemenea să vă păstraţi afacerea pe banda rapidă a autostrăzii succesului, din moment ce oamenii voştri vă vor imita. Fără îndrumarea voastră şi a celor care vă ajută, ei ar fi lăsaţi să se descurce de capul lor — iar acest lucru pur şi simplu nu produce rezultate. Trebuie să continuaţi să consolidaţi sistemul de multiplicare şi nevoia de a vă păsa de alţii şi de a-i ajuta.

Sclav sau stăpân

Ce anume diferenţiază o cârjă de o unealtă? în procesul de construire a acestei afaceri, definiţiile obişnuite nu se aplică. în alte domenii, folosirea excesivă a unui obiect poate tinde să îl transforme pe acesta într-o cârjă. Dar în construirea acestei afaceri, folosirea instrumentului specific ce funcţionează pentru voi nu îl transformă deloc în aşa ceva. Chiar dimpotrivă. în această afacere asta este ceea ce trebuie să se întâmple.

Totuşi există întotdeauna, într-o anumită

măsură, pericolul ca unii să considere că vreo unealtă îşi va îndeplini de una singură scopurile. Cea mai nouă unealtă, internetul, este, poate, văzută drept o revoluţie, în loc să fie considerată ca ultima evoluţie dintr-o serie de unelte concepute pentru a vă spori eficienţa în urmărirea scopurilor şi a viselor voastre. Acest lucru este de înţeles dată fiind puterea pe care internetul o oferă. Totuşi, atunci când acest lucru se întâmplă, poate exista, din partea unor oameni, tendinţa de a da vina pe acesta pentru orice rezultat mai mic decât cel aşteptat. Internetul îşi va juca rolul ce îi revine, dar el nu poate decât să vă potenţeze eforturile, nu să le înlocuiască.

A obţine sau nu rezultate este deseori legat de noţiunea de control. Dacă voi păstraţi controlul, instrumentele pe care le folosiţi vă *servesc* necesităţile. Aceste unelte sunt de fapt un sistem de pârghii pe care îl puteţi folosi pentru a stârni interesul oamenilor pentru această afacere. Aţi putea încerca să construiţi o afacere şi în lipsa lor. Dar ar dura mai mult timp să obţineţi succesul — dacă l-aţi obţine! în schimb, puteţi alege să vă folosiţi de unelte pentru a atrage mai mulţi oameni, pentru a demonstra mai bine puterea acestei afaceri şi a vă educa oamenii odată ce sunt cooptaţi. Cel mai important este faptul că, acum, le puteţi arăta altora, poate nu la fel de siguri pe ei înşişi ca voi, minunatele instrumente care le stau la dispoziţie să îşi construiască afacerea. Alături de sistem, asta le-ar putea oferi certitudinile de care au nevoie.

Dacă se delegă „controlul" către unealtă, se întâmplă un lucru straniu. Nimic! Atunci când

eliminaţi elementul uman dintr-o afacere orientată către şi bazată pe oameni, veţi afla că, în majoritatea cazurilor, oamenii nu mai sunt interesaţi. Ei reprezintă pulsul afacerii, relaţiile dintre ei sunt cele care menţin afacerea funcţională. Imediat ce vă bazaţi pe orice unealtă că va face treaba în locul vostru, îi cedaţi de fapt controlul. Adică vă bazaţi pe acel instrument ca să îi atragă de unul singur pe oameni. Este posibil ca voi să vă aşteptaţi ca tehnologia să creeze potenţiali asociaţi şi exemple în locul vostru. Ea vă poate ajuta să faceţi asta, dar nu o va face în locul vostru. Uneltele amplifică şi transmit mesajul vostru. Folosirea instrumentelor adaugă un plus de credibilitate oportunităţii voastre. Internetul este un instrument incredibil de puternic şi poate fi, fără îndoială, un aliat puternic în timpul dezvoltării afacerii voastre. Dar, prin sine şi de unul singur, nu va avea niciodată capacitatea de a empatiza cu oamenii şi de a-i inspira să viseze aşa cum o pot face interesul şi încurajările vostre. Totuşi, această minunată tehnologie îi poate ajuta pe oameni să îşi imagineze mai clar cum s-ar putea modifica viitorul lor construind această afacere. Dar, de unul singur, internetul nu le poate oferi un vis oamenilor. Un vis este ceva extrem de special ce provine din adâncul fiecăruia. Iar de obicei este nevoie de cineva căruia să îi pese pentru a reuşi să convingă acest vis să iasă la iveală.

Uneltele, indiferent dacă este vorba despre o masă universală pentru tâmplărie sau despre tehnologii noi, sunt incapabile să creeze orice dacă ele sunt stăpânii. Dacă staţi şi vă concentraţi privind o bucată de lemn aflată lângă o masă de

tâmplărie, cât timp credeţi că va fi nevoie să vă uitaţi la ea înainte ca masa să preia controlul şi să taie lemnul la dimensiunea necesară? Atâta timp cât lăsaţi controlul în seama instrumentului, rezultatele sunt predictibile. Uita ţi-vă cât a lucrat instrumentul fără voi ieri, şi exact tot atâta o să facă şi astăzi, dacă nu cumva vă alăturaţi lui şi îl luaţi în stăpânire pentru a face lucrurile să se întâmple.

Odată ce deveniţi stăpânul uneltelor voastre, deveniţi stăpânul viitorului vostru. Numai voi puteţi împărtăşi entuziasmul pentru a-i ajuta pe oamenii voştri să fie suficient de provocaţi pentru a decide măcar să citească, să privească sau să vă asculte uneltele. Numai voi îi puteţi face pe alţii să vă împărtăşească visele lor şi, cu ajutorul uneltelor voastre, să le arătaţi că există mai multe speranţe decât oricând ca acele vise să se împlinească. Numai *voi* îi puteţi ajuta să descopere imensa putere şi potenţialul acestei afaceri de comerţ pe internet. Şi numai *voi* le puteţi oferi susţinerea — sub forma uneltelor, a atenţiei şi a îndrumării — care le este disponibilă indiferent de situaţia lor actuală. O unealtă nu poate să asculte, să îmbrăţişeze, să îl bată încurajator pe spate sau să îi zâmbească. Dar voi puteţi şi o veţi face dacă vă doriţi cu adevărat să vă dezvoltaţi.

Nu trebuie decât să vă hotărâti

Dacă ar fi întrebaţi ce doresc să realizeze în viaţă, majoritatea oamenilor ar răspunde că ar dori „să aibă succes". Totuşi, mai târziu, majoritatea lor vor răspunde că succesul i-a

ocolit. Cu câteva rare excepţii, mulţi au avut tot ceea ce le-a fost necesar pentru a avea succes — totuşi cumva ei au fost cuprinşi de mediocritate. Ce s-a întâmplat?

In multe dintre cazuri, ei au continuat tradiţia de a se „integra," a „urma mulţimea," şi de a se „descurca la limită." Acestea sunt doar moduri diferite de a exprima faptul de *a te obişnui să nu dobândeşti de la viaţă ceea ce ai fi putut să obţii.* Chiar dacă ei, poate, au privit la alţii care „au reuşit", cumva ei nu au crezut niciodată cu adevărat că ar fi fost posibil să o facă şi ei. Şi chiar dacă au crezut, într-un grad oarecare, că ar fi putut excela, majoritatea nu au reuşit niciodată să se hotărască să ceară ajutorul sau îndrumarea unei persoane de succes. In multe cazuri poate că nici nu le-a trecut prin cap.

După o vreme poate că ei au renunţat pur şi simplu la visele lor. Şi chiar şi atunci când cineva s-a oferit să le împărtăşească modalităţi de a-şi schimba viaţa, singurul rezultat a fost un suspin, un surâs slab şi, evident, răspunsul: „Hei, mă descurc. Pot să îmi plătesc facturile."

Ingredientul fundamental care lipseşte aici este cel care lipseşte pentru majoritatea oamenilor — *decizia calitativă* de a face ceva pentru a-şi schimba viaţa. Până când voi sau cineva cu care voi munciţi nu decide să determine o schimbare în viaţa lui, minunatul internet şi uimitorul potenţial pe care acesta îl reprezintă va ajunge la urechi care nu aud. O *persoană*, o fiinţă umană adevărată, trebuie, oricât de învechite ar putea să pară aceste vorbe, să intervină şi să ajute cealaltă persoană să o pornească pe drumul

propriu. Trebuie să îi ofere speranţa că nu este *niciodată* prea târziu pentru a-şi urmări visele. Până când nu se reuşeşte o modificare a modului de a gândi, o asemenea decizie pur şi simplu nu va fi luată. Vechiul lor mod de gândire îi va purta în continuare pe vechiul lor drum, cărarea bătătorită. Totuşi, odată ce o persoană ia hotărârea fermă de a folosi orice unelte care ar putea fi eficiente, şi de a face tot ceea ce trebuie pentru a-şi atinge scopurile şi visele, lucrurile vor începe să se întâmple. Atunci gândirea lor va funcţiona în folosul lor!

In lipsa angajării, totuşi, toate celelalte sunt doar conversaţii şi informaţii. Faptul că faceţi parte din această afacere sau vă gândiţi cu seriozitate să participaţi este un minunat prim pas. Atunci când veţi fi luat decizia de a acţiona şi angajamentul de a vă ţine de această decizie, puteţi începe să faceţi cu adevărat paşi mari în direcţia viselor şi ţelurilor voastre.

Păstraţi în minte ceea ce a spus odată Robert Louis Stevenson:

„Orice am fi nu suntem decât un stadiu pe calea de a ajunge altundeva, şi orice am face, oricât de bine am face, este doar o pregătire de a face altceva care va fi diferit."

Continuaţi să vă urmăriţi visele, indiferent de ce se întâmplă pe parcurs. Internetul este un instrument puternic şi vă poate ajuta să obţineţi lucruri nemaipomenite, dacă ajunge în mâinile cuiva care are un vis.

„Cea mai mare oportunitate de pe planeta Pământ"

Pe baza a zeci de ani de experienţă, s-a dovedit că această afacere are un succes răsunător. Ea aduce un mesaj de speranţă oricui are un vis, indiferent de vârstă, sex, naţionalitate, cunoştinţe, educaţie, mediu sau experienţă şi anume acela că poate crea o viaţă mai bună pentru el însuşi şi pentru cei la care ţine.

Mesajul este foarte clar. Minunatul sistem care a fost pus în funcţiune de mult timp va continua să demonstreze că există speranţe pentru cei care doresc să obţină mai mult de la viaţă. Buna organizare continuă să lucreze cu şi să ajute la crearea unor noi conducători în fiecare an. Dar mesajul speranţei trebuie să fie transmis continuu celor „flămânzi".

Totuşi, indiferent cât de minunat este mesajul, impactul lui nu poate fi simţit decât după ce mesagerul îl termină de predat. Nici chiar cel mai minunat mesaj nu are puterea de a ajuta pe nimeni dacă este ţinut secret. Puterea lui sporeşte doar în măsura în care nou-veniţilor li se demonstrează importanţa lui. Iar aici este punctul în care interveniţi voi.

Prin disponibilitatea de a împărtăşi cu alţii acest mesaj al speranţei, vă puteţi spori propriile şanse de succes — atâta timp cât faceţi cele necesare. Capacitatea de a-i ajuta pe alţii, sau de a le arăta de unde pot obţine ajutorul necesar se poate dezvolta prin practică. Compasiunea şi înţelepciunea vă vor spori de-a lungul drumului şi vor crea mai multă încredere în voi şi în

capacitatea de a vă hrăni afacerea în dezvoltare. Voi, toţi cei dinainte şi toţi cei care vor participa după cooptarea voastră sunteţi mesagerii care ajută ca aceasta să devină „Cea mai mare oportunitate de pe planeta Pământ".

Sincronizarea este perfectă

Voi puteţi fi parte a acestei afaceri de ceva timp şi poate că folosiţi întotdeauna uneltele care o fac să devină mai bună. De asemenea este posibil să fiţi complet nou sau poate sunteţi doar pe cale să studiaţi această oportunitate. Fiecare se află într-un stadiu diferit al jocului.

Din moment ce aceasta este o afacere, voi trebuie să furnizaţi cele mai bune produse sau servicii posibile şi la preţuri corecte. Internetul vă va permite să oferiţi o gamă enormă de produse la preţuri competitive, care vor fi livrate cu o viteză pe care nimeni nu şi-ar fi putut-o imagina acum doar câţiva ani. Aceia dintre voi care aţi lucrat în acest domeniu de ceva timp puteţi acum să oferiţi o oportunitate mai mare, cu o dimensiune lărgită a produselor şi serviciilor, către oameni care poate nu fuseseră interesaţi până acum. Internetul pare pur şi simplu să atragă oamenii ca un magnet.

Dacă vă întrebaţi dacă aceasta ar fi o oportunitate care să merite efortul, poate nu ar fi rău să cercetaţi încotro se îndreaptă lucrurile. Doriţi să fiţi asociaţi cu o afacere care are un potenţial enorm şi o tehnologie de ultimă oră. Nu este aşa? Probabil că vreţi să fiţi gata să „călăriţi pe creasta

valului" în timp ce acesta se repede

spre noul mileniu. Corect? Sondajele de opinie din prezent arată că doar circa 10% dintre oameni folosesc internetul pentru a face cumpărături. In timp de doi până la cinci ani, totuşi, prognozele arată că 90% dintre oameni vor deveni cumpărători prin internet. Aceasta nu este nimic altceva decât o oportunitate pentru o dezvoltare uimitoare!

Acest lucru vă dă vouă timpul de doi până la cinci ani şi milioane de oameni cu care să împărtăşiţi acest lucru. Dacă există ceva care să ofere mai mult potenţial pentru un individ sau un cuplu să creeze o sursă de venituri pentru întreaga viaţă, eu nu am auzit despre asta. Dacă aţi auzit voi despre aşa ceva, spuneţi-mi şi mie despre ce este vorba.

Doar potenţialul, de unul singur, nu a făcut pe nimeni să devină înstărit. Acţiunile hotărâte, chiar şi cu ani în urmă, când cu siguranţă că exista un potenţial mai mic, a creat libertate financiară pentru cei care au făcut un efort şi au făcut-o cu tot riscul. O fiinţă umană sau o companie trebuie să se dezvolte în mod constant, altfel stagnează. Iar oamenii din această afacere, alături de furnizorii corporatişti, se dezvoltă de ani întregi. Reamintiţi-vă, *nu* există status quo. Starea noastră fie se îmbunătăţeşte, fie se înrăutăţeşte. Timpul merge înainte. înaintaţi şi voi odată cu el.

Despre vise şi maşinării

Voi şi oamenii ca voi sunteţi ingredientele cele

mai importante şi necesare ale succesului acestei afaceri. Dar, mai mult decât atât, voi sunteţi ingredientul cel mai semnificativ şi necesar al *propriului* vostru succes. în timp ce internetul modifică în mod rapid felul în care se face această afacere, voi trebuie să exploraţi şi să descoperiţi motivele pentru care oamenii doresc să facă acest lucru, sau, că tot veni vorba, orice alt lucru.

în lipsa interesului, încurajărilor şi ajutorului vostru, este posibil ca unii oameni să sfârşească prin a sta în faţa ecranelor calculatoarelor lor, aşteptând pur şi simplu ca lucrurile să se întâmple! Este posibil ca ei pur şi simplu să nu înţeleagă ce rol esenţial joacă ei în propria lor afacere — chiar dacă ştiu că au la dispoziţie puterea internetului. Este posibil ca ei să nu ştie prea sigur ce să facă în continuare. Dacă acest lucru s-ar întâmpla, probabil că nu ar dura mult până când ei ar uita de visele şi scopurile lor, şi ar renunţa în final.

Prin urmare, voi trebuie să îi ghidaţi în direcţia corectă. Dacă ştiţi foarte puţine despre calculatoare, nu este nicio problemă! Sunt instrumente pe care oricine poate învăţa să le folosească. Ar putea cineva să vă înveţe cum să folosiţi internetul. Poate chiar vă poate ajuta un prieten care se pricepe bine la internet, în timp ce voi îi împărtăşiţi cum această afacere i-ar putea oferi un viitor! Oamenii au nevoie de

inspiraţie şi de îndrumare. Numai informaţia nu va determina pe nimeni să aibă succes. Ei au nevoie să ştie că vouă vă pasă de ei şi să perceapă entuziasmul pe care îl simţiţi faţă de această afacere — şi potenţialul pe care aceasta îl are de a-z ajuta să îşi atingă *propriul* vis. Trebuie să îi ajutaţi să înţeleagă ce paşi enormi pot face ei acum, către împlinirea viselor lor, atâta timp cât se dedică propriului viitor şi întreprind acţiunile necesare. Benjamin Franklin s-a exprimat bine atunci când a spus: „Ceea ce faceţi să faceţi bine".

„Dacă vă simţiţi încătuşat făcând ceea ce faceţi în prezent, atunci, folosirea drept vehicul a acestei afaceri — amplificată de internet si de comerţul pe internet — vă poate

ajuta să vă eliberaţi/

Capitolul 11

Cu cât se transformă mai mult, lucrurile rămân aceleaşi

„Munca individului încă reprezintă scânteia care duce mai departe rasa umană."

Igor Sikorsky —
inventatorul elicopterului

Adevăruri tehnice

Aveţi plăţi la cârdul de credit? Dacă da, luaţi-o pe cea mai recentă şi aruncaţi o privire la unele dintre lucrurile pe care le-aţi cumpărat luna trecută. Multe dintre acele obiecte nici măcar nu erau disponibile pe piaţă acum zece ani. Lucrurile se schimbă în prezent mai rapid decât au făcut-o vreodată.

Parţial, motivul pentru această schimbare rapidă este îmbunătăţirea constantă a modurilor în care schimbăm informaţii. Cu ani în urmă, dacă doreaţi să împărtăşiţi o idee, ar fi putut să dureze săptămâni întregi până când o scrisoare să fi traversat întreaga ţară. In curând acest lucru a

putut fi realizat cu ajutorul telegrafului, care era mai rapid, dar, de multe ori, era necesar să călătoreşti departe, cu trăsurica şi calul, ca să ajungi la oficiul telegrafic.

După cum am menţionat mai devreme, apoi a sosit telefonul şi a modificat comunicările. Puteţi vorbi instantaneu cu oameni de oriunde, din propria voastră casă. Singurul neajuns era acela că, probabil, ar fi trebuit să aşteptaţi dacă aţi fi dorit să lăsaţi un mesaj pentru cineva dintr-o altă zonă orară, sau care nu era acasă sau în birou în momentul apelului. Mesageria vocală şi robotul telefonic nu fuseseră încă inventate!

Odată intraţi în noul mileniu, internetul modifică dramatic felul în care comunicăm. Ne oferă alte opţiuni. Puteţi trimite mesaje instantaneu, practic oriunde în lume, în timp ce ideea vă mai este încă proaspătă în minte. O puteţi chiar trimite la mii de oameni în acelaşi timp. Unele firme permit chiar oamenilor să îşi instaleze birourile acasă şi să lucreze de acolo. Ei pot să îşi facă acum slujbele de acasă, de unde se simt cel mai confortabil. Nu are importanţă unde este calculatorul lor — în sediul unei afaceri, la ei acasă, în birou, sau în poala lor într-un avion. Ei îşi pot face slujba de oriunde. Şi dacă se trezesc la 4 dimineaţa, ei pot să îşi termine munca şi să fie liberi la 2 după-amiaza.

Singurul ingredient care se regăseşte în întreaga noastră istorie şi în toate minunatele progrese care au fost făcute, este individul care, în ciuda oricăror obstacole, a continuat în mod perseverent să avanseze. Aceşti oameni s-au concentrat complet asupra rezultatului pe care se

luptau să îl obţină — beneficiile pe care alţii le puteau scoate din ideile lor inovative. Ei au privit deturnările apărute de-a lungul drumului ca pe nişte incidente minore prin comparaţie cu visul măreţ pe care îl urmăreau. In prezent, noile descoperiri pot să aibă un ritm chiar şi mai alert datorită avansului tehnologic. Dar nu echipamentul de înaltă tehnică este cel care transformă în realitate aceste vise. Cei care ne influenţează puternic viaţa sunt tot aceiaşi indivizi care au un vis măreţ, o dorinţă puternică, şi hotărârea de a le urma.

A-ţi construi propria afacere este un joc de copii

Era septembrie 1996. Se apropia cea de-a şasea zi de naştere a fiicei mele Katie. îmi beam liniştit o cană de cafea la măsuţa-bar pentru micul dejun, atunci când ea s-a căţărat pe un taburet lângă mine: „Tati, ştiu ce îmi doresc de ziua mea." Am crezut că, din moment ce urma să fiu plecat timp de o săptămână onorând unele contracte de seminarii, acea informaţie se va dovedi cu siguranţă folositoare, şi mi-ar fi făcut economie de mult timp şi necazuri: „Minunat, Katie, ce anume?"

I-am zâmbit. îi pusesem în mod intenţionat o întrebare deschisă, fără să îi sugerez niciun fel de îndrumări pentru răspunsuri posibile. Ea mi-a răspuns încântată: „Vreau un porcuşor de Guineea." Acest lucru m-a luat prin surprindere, şi aproape că m-am înecat cu cafeaua, încercând să nu îmi arăt reacţia!

Problema cu animalul de companie era aceea

că aveam deja un labrador negru, obez care saliva peste tot şi care considera că el este centrul lumii. Iar fiul meu John avea un şarpe Florida King de 1,4 metri, care trăia în dormitorul lui! Aşa că m-am uitat L ea şi i-am spus primul lucru care mi-a trecut prin minte: „Tati nu ştie mai nimic despre porcuşorii de Guineea, va trebui să mă interesez şi să vorbim mai târziu."

Mai târziu în cursul zilei am ajuns ceva mai devreme decât ar fi fost necesar la locul în care trebuia să îmi ţin primul discurs şi mi-am făcut timp să caut un magazin de animale într-un mall din zonă. Am intrat şi i-am rugat pe cei de acolo să îmi vorbească despre porcuşorii de Guineea. Mă gândeam că orice aş fi putut folosi drept muniţie ca să nu trebuiască să iau unul mi-ar fi fost de folos. Dar tot ceea ce mi-au putut spune a fost că nu ar trebui niciodată să ţin un porcuşor de Guineea într-o cuşcă închisă de sticlă. Nefiind prea familiarizat cu acest gen de animal, am întrebat: „De ce nu?"

Evident că persoana care îmi răspundea purta ecuson de ucenic! Mi-a spus: „Avem unul aici şi vă voi arăta." Acest magazin de animale avea mai multe vitrine, iar într-una dintre ele am găsit un porcuşor de Guineea care stătea acolo de aproximativ o oră. Atunci când ucenicul a deschis uşa, ochii au început să îmi lăcrimeze. Mirosea de parcă cineva ar fi dat prin zonă cu „parfum de grajd"!

Sub nicio formă nu aveam să permit unui porcuşor de Guineea să îmi intre în casă. Dar staţi puţin. Era ceea ce îşi dorea fiica mea de ziua ei. Nu voiam să o dezamăgesc sau să o fac să se

supere pe mine. Trebuia să mă mai gândesc...

Apoi m-am prins. Urma să împlinească doar şase ani. Eu se presupune că sunt un orator profesionist şi un expert de educaţie practică în vânzări. O să o conving că nici măcar nu îşi doreşte chestia asta. Abia aşteptam să ajung acasă şi să îi arăt cine era stăpân pe situaţie.

Unul dintre lucrurile asupra cărora mă concentrez în timp ce vorbesc este acela de a transmite audienţei că trebuie să ştie foarte exact ce anume îşi doresc şi să se concentreze asupra acestui lucru, ca şi când l-ar fi obţinut deja. M-am gândit că orice principiu care are valoare pentru auditorii mei ar trebui să aibă valoare şi asupra familiei mele.

Intrând în casă, Katie m-a întâmpinat cu o îmbrăţişare mai prelungită ca de obicei şi mi-a spus: „Tati, ştiu exact ce fel de porcuşor de Guineea îmi doresc. Unul maro şi ciufulit". Am înghiţit în sec.

M-am aşezat lângă Katie şi am început să strecor sugestiile negative: „Katie, aceasta este o responsabilitate mare. Cine va hrăni animalul?" Mi-a răspuns fără nicio întârziere: „Cumperi grăunţe de mâncare pentru porcuşori de Guineea, le pui într-un castronel şi el mănâncă ori de câte ori vrea." Ei bine, pierdusem un punct, dar eram sigur că urma să o prind cu următoarea: „Cine va curăţa cuşca?" M-a surprins cu răspunsul ei: „Mami." Trebuia să recunosc că mai câştigase un punct!

Pe măsură ce au trecut zilele, am continuat să îi împărtăşesc mulţimea de probleme potenţiale. Uneori este greu să observi dacă ai reuşit să

convingi un copil. Eram hotărât şi insistam în continuare.

In final, în sâmbăta de dinaintea aniversării, Katie s-a năpustit în dormitorul nostru dis-de-dimineaţă, aşa cum nu fac decât copiii: „Tati, m-am gândit la tot ce mi-ai spus." Am privit-o cu înfăţişarea mea plină de înţelegere, în timp ce dansam de bucurie în interior: „Da," i-am răspuns, încercând să îmi ascund uşurarea: „Tati, dacă porcuşorul de Guineea ne face vreodată probleme îl dăm şarpelui lui Johnny să îl mănânce!"

In următorii doi ani mi-am scris cărţile auzind micul rozător alergând pe rotiţa din cuşca lui. Atunci când începeam să mă simt frustrat datorită incapacităţii de a mă concentra, îmi aduceam aminte de lecţia învăţată şi mă simţeam recunoscător.

Vă comportaţi ca un adult?

In întâmplarea povestită mai sus, mi-am folosit toată ingeniozitatea şi experienţele mele de viaţă ca adult, pentru a găsi modalităţi de a evita să avem încă un animal în casă. Dar toate problemele la care am făcut referire au ajuns la nişte urechi care nu ascultau.

Fiica mea se concentra asupra premiului. A fost convinsă că, indiferent de impedimentele ce ar fi putut apărea, el trebuia obţinut. Putea să îi ofere porcuşorului ei de Guineea dragostea şi îngrijirea de care avea nevoie (prin delegaţie!) Eu mă concentram doar asupra aspectelor negative. încercam să o văduvesc de visul ei... Nu am

căutat niciun moment soluţii — am căutat doar probleme. Katie s-a concentrat exclusiv asupra micuţului ei vis şi nu a luat niciun moment în considerare problemele, ci numai soluţiile! Ea ştia că, odată ce porcuşorul de Guineea ar fi fost al ei, orice probleme puteau fi rezolvate.

De câte ori vorbesc unei mulţimi ce trebuie motivată, spun această poveste. Le mărturisesc ce fericit sunt să am porcuşorul de Guineea în casă. Am primit lecţii de construire a afacerilor de la lideri şi alţi oameni de succes, dar lecţia primită de la copilul meu mi-a „aprins beculeţul". Concentraţi-vă asupra scopului, nu asupra problemelor sau provocărilor asociate atingerii lui.

Vă centraţi pe găsirea scuzelor?

înainte de a avea acces la noua şi provocatoarea tehnologie a internetului care ne stă acum la dispoziţie, existau în toată lumea oameni implicaţi în această afacere. Din nefericire, unii dintre aceşti oameni au ales să se concentreze asupra problemelor potenţiale pe care le-ar putea întâlni în timp ce îşi construiesc afacerile — în loc să se concentreze asupra minunatelor posibilităţi pe care le aveau. Ei au permis gândirii lor negative să îi împiedice să îşi împlinească visele.

Dar în ciuda tuturor obstacolelor pe care a trebuit să le depăşească (obstacolul principal fiind ei înşişi!), mii de oameni şi-au dezvoltat afacerile la dimensiuni considerabile. Acum au mai multe opţiuni şi o mai mare independenţă

decât au avut oricând altcândva în viaţă. Aceşti conducători s-au oferit să ajute pe oricine şi-ar fi dorit să profite de această oportunitate. Dar mulţi oameni au avut senzaţia că doar ei fuseseră „cei norocoşi" — pentru că au avut şansa de a se fi alăturat afacerii „la momentul potrivit."

Astăzi, odată cu internetul şi comerţul pe internet, toate astea s-au schimbat. *Acum* este momentul potrivit pentru a vă construi o afacere. Nu puteţi inventa nicio scuză. Sigur, unii oameni ar putea alege să investească într-un calculator, dacă nu au deja unul. Dar nu sunt obligaţi să o facă. Ei pot să îşi facă un abonament la un serviciu dè web TV oferit de firmele de cablu, să folosească telefonul, faxul, e-mailul sau să meargă la o bibliotecă şi să utilizeze unul dintre calculatoarele acesteia. Există oameni care ar putea fi nesiguri cu privire la întreaga poveste. Nu este nimic în neregulă. Este normal să avem anumite rezerve în legătură cu orice lucru nou. Aceasta este aşa-numita frică de necunoscut şi este... foarte cunoscută. Este perfect naturală şi nu trebuie criticată.

în ciuda îngrijorărilor iniţiale din partea unor oameni, multe alte mii vor sări din mers în vagonul înaltei tehnologii şi îşi vor obţine independenţa pe care şi-o doriseră — poate de mulţi ani. Alţii nu vor face decât atât cât să îşi schimbe vieţile printr-o creştere oarecare a venitului şi printr-o dezvoltare personală remarcabilă. După cum am menţionat, vor exista întotdeauna şi cei care profită de oportunitatea comerţului pe internet şi îi culeg toate roadele —

care ating nivelul de succes dorit sau chiar unui mai înalt. Vor exista, inevitabil, şi acei indivizi care vor considera că oamenii care fac tot ceea ce este necesar pentru a câştiga trebuie să fie experţi în calculatoare, fie — cel puţin — „norocoşi".

De ce unii oameni pot să obţină succesul, chiar şi fără avantajul tehnologiei din prezent, în timp ce alţii, care au capacităţi similare, nu par să fie în stare — chiar şi având de partea lor toate progresele tehnologice? Răspunsul se ascunde în lucrurile asupra cărora se concentrează.

Atunci când vă concentraţi în mod permanent asupra destinaţiei voastre şi profitaţi din plin de uneltele care au fost dezvoltate pentru a vă ajuta să ajungeţi în acel punct, este inevitabil să reuşiţi. Trebuie să vă focalizaţi asupra visului vostru, să vă conectaţi pe voi şi pe oamenii voştri în sistem, să vă dezvoltaţi bazân- du-vă pe ambiţia pe care o aveţi, să cereţi ajutor atunci când este necesar şi pur şi simplu să folosiţi mulţimea de instrumente concepute să vă ajute. Dacă vă lăsaţi descurajat de posibilele probleme pe care le puteţi întâmpina folosind internetul sau orice alt mijloc, vă veţi sabota propriul succes. De altfel, majoritatea lucrurilor care ne îngrijorează nici nu se întâmplă (Slavă Domnului!).

Tot ceea ce iei în colimator devine mai mare. Concentraţi-vă asupra scopurilor şi viselor voastre şi asupra dorinţei de a le obţine şi veţi continua să vă dezvoltaţi. Şi reciproca este valabilă: dacă vă concentraţi pe piedicile, mici sau mari, întrezărite, veţi umbri visele, veţi diminua dorinţa de a le atinge. Este un cerc vicios în care

nu doriţi să ajungeţi! Ideea principală este că obţineţi lucrul asupra căruia vă concentraţi. Dacă vă concentraţi asupra atingerii viselor şi scopurilor voastre ar putea însemna obţinerea unui stil de viaţă complet nou şi minunat. în timp ce crearea unui obstacol din orice incident minor vă determină să nu vă mai urmăriţi scopurile — datorită percepţiei pe care o aveţi asupra problemelor şi imperfecţiunilor potenţiale. Prin urmare, ar fi logic să vă concentraţi asupra a ceea ce doriţi mai degrabă decât asupra problemelor! Puteţi să vă ocupaţi de „imperfecţiuni" pe parcurs.

Pentru a lămuri o dată pentru totdeauna lucrurile, nimic nu este perfect. Elementul uman vă garantează asta. Orice afacere are imperfecţiuni. Aceia care îşi iau în serios visele şi dorinţele ignoră sau găsesc o cale de a evita ceea ce ei percep ca fiind „greşit". Ei se folosesc de ceea ce a funcţionat în trecut ca ajutor pentru a obţine ceea ce vor. Ei realizează că niciun instrument nu poate face totul. în cazul internetului, el vă poate spori enorm efectul eforturilor, astfel încât să vă propulseze spre nivelul următor şi dincolo de el. Restul ţine numai de voi.

Căutarea problemelor este un obicei periculos. Căutaţi dificultăţile şi acestea vor apărea cu siguranţă. Folosiţi-le ca motiv pentru a rămâne pe loc în viaţă, şi exact acest lucru se va întâmpla. Acordaţi-le o importanţă exagerată şi aţi putea realiza că lucrurile ar putea merge chiar mai prost. *Concentraţi-vă asupra a ceea ce doriţi* — nu asupra a ceea ce nu doriţi.

Ceea ce m-a încântat pe mine întotdeauna a fost faptul că noi toţi avem de ales direcţia spre care să ne îndreptăm în viaţă. Puteţi alege asupra a ce anume să vă concentraţi în viaţă, la fel de uşor precum puteţi alege ce să mâncaţi la cină. Alegeţi să vă concentraţi asupra problemelor, şi probabil că viaţa voastră se va umple de ele. în cazul de faţă — unii oameni continuă timp de ani de zile să trăiască de la un salariu la altul

şi să-şi spună că s-ar fi putut descurca mai bine dacă nu ar fi fost toate acele probleme. Ce ar putea să le scape este faptul că fiecare are de înfruntat propriile probleme — indiferent dacă acest lucru este sau nu vizibil. Cea mai bună şansă pe care o aveţi este aceea de a vă concentra asupra soluţiilor, iar viaţa voastră se va umple cu acestea! Nu e un târg bun?

Decideţi-vă asupra destinaţiei şi veţi descoperi că multe dintre problemele voastre dispar. De exemplu, este cu mult mai uşor să acceptaţi să faceţi o treabă care nu vă place în mod deosebit, dacă lucraţi la independenţa voastră financiară, şi ştiţi că această muncă este doar temporară. Nu pare a fi un lucru rău acela că nu prea aveţi timp, în acest moment, când vă construiţi afacerea, dacă înţelegeţi că eforturile voastre vor fi răsplătite ulterior — atunci când veţi fi liber să lucraţi doar atunci când vă face plăcere.

Lucrul frumos este acela că internetul este aici pentru a vă face visele şi scopurile să vă fie chiar *şi mai* accesibile. Oferă mai multe soluţii, precum serviciile de management pentru nevoile afacerii voastre. Desigur că pot să apară probleme pe parcurs. Şi ce e cu asta? Luaţi în calcul, în schimb, avantajele, de exemplu modul în care vă va permite să intraţi în contact cu oameni noi cu un efort considerabil mai mic decât până atunci. Concentraţi-vă asupra faptului că vă poate oferi ocazia de a vă împărtăşi oportunitatea cu un întreg nou grup de oameni — dintre care unii nu v-ar fi ascultat până acum. Concentraţi-vă asupra părţilor pozitive şi încurajaţi-i şi pe alţii să facă la fel.

Acest lucru îmi aduce aminte de povestea companiei de încălţăminte ce căuta să îşi dezvolte piaţa de desfacere. Din câte îmi aduc aminte, preşedintele companiei a trimis un agent de vânzări veteran într-o insulă din Pacificul de Sud, pentru a obţine comenzi noi. Atunci când acesta a ajuns acolo a privit în jur şi a observat că nimeni nu purta niciun fel de încălţăminte, în ziua următoare el l-a sunat pe preşedinte şi i-a spus: „Mă întorc acasă. Nimeni nu poartă niciun fel de încălţăminte aici/'

înainte ca el să se întoarcă, directorul l-a chemat pe cel mai nou agent al său, care abia terminase facultatea. I-a spus că dorea să facă o călătorie pe o insulă ca să vadă ce fel de oportunităţi de afaceri putea să găsească. Atunci când tânărul a sosit, a observat că nimeni nu purta niciun fel de încălţăminte. Plin de entuziasm, el s-a grăbit spre un telefon şi şi-a sunat preşedintele. I-a spus, aproape fără suflu: „Domnule, porniţi la toată capacitatea maşinile de făcut sandale. Aici toată lumea este în picioarele goale!"

Acolo unde agentul-veteran a văzut doar o problemă, cel tânăr a văzut o soluţie — o oportunitate de aur! Destinaţiile şi blocajele sunt realităţile celor care se gândesc la ele. Dacă vă îngăduiţi voi înşivă să vă concentraţi asupra dificultăţilor resimţite şi lăsaţi ca teama faţă de

acestea să crească în interiorul vostru, le măriţi şi le transformaţi în *probleme reale.* Atunci când vă menţineţi cu fermitate în minte imaginea destinaţiei ca fiind reală şi putând fi atinsă, veţi face tot ceea ce este necesar pentru a vă apropia de atingerea ei — până când o obţineţi cu adevărat. Simplu spus, totul depinde de punctul vostru de vedere, iar vestea minunată este aceea că... *voi* sunteţi cel care alege!

„Atunci când veţi vedea cu ochii voştri posibilităţile, veti vedea si / / oportunitatea/

'Capitolul 12

Bun venit în secolul al XXI-lea!

„Cei care reuşesc în viaţă sunt cei care acceptă cu bucurie schimbările. Cel care ezită este pierdut."

Vor vedea atunci când o vor crede

Începutul secolului al XXI-lea reprezintă altceva pentru fiecare. Oamenii de pretutindeni sunt încântaţi în legătură cu minunatele posibilităţi care se deschid. Ei cred că aceştia sunt zorii unui nou început — o şansă de a face ceva semnificativ pentru vieţile lor şi ale celor la care ţin. Aceşti oameni se pot vedea crescând şi dez- voltându-se — devenind mai buni în ceea ce fac şi ceea ce sunt.

Schimbarea secolului este un eveniment major. Este incredibil să trăieşti zorile unui nou mileniu. Dar la fel se întâmplă cu naşterea unui copil. Sunt sigur că există alte evenimente din viaţa voastră care au avut loc şi că vor mai fi şi altele care să vă aducă un amestec similar de teamă şi încântare. Toate aceste lucruri reprezintă schimbarea.

Oamenii reacţionează diferit la schimbare. Unii o îmbrăţişează ca pe o nouă posibilitate. Poate o a doua şansă. în timp ce alţii o detestă cu

desăvârşire. Ei nu vor să aibă de-a face cu ea. Ambele tipuri de oameni reacţionează înainte ca schimbarea prevăzută să aibă loc cu adevărat şi, uimitor, reacţiile lor sunt complet opuse. De ce? Pentru că ei au convingeri opuse. Ceea ce percepi şi apoi crezi devine realitate pentru tine.

Pozitivă sau negativă, atitudinea voastră determină în cel mai înalt grad realitatea viitorului vostru. Atunci când îmbrăţişaţi noua abordare a comerţului prin internet ca pe o oportunitate bine-venită sau ca pe o a doua şansă de a construi o afacere care să aibă grijă de voi şi de familia voastră pentru restul vieţii e foarte probabil ca ea să se transforme în propria voastră realitate.

Secolul XXI şi internetul oferă orizonturi virtual nelimitate. Fie vă extindeţi, fie vă sufocaţi. Ceea ce credeţi despre viitor veţi şi trăi. Veţi găsi ceea ce căutaţi. Noul mileniu, cu tot potenţialul său, a sosit. Indiferent dacă decideţi să participaţi sau doar să priviţi, acest lucru nu se va modifica. Se întâmplă, indiferent de voi. Totuşi, ceea ce obţineţi ca rezultat al acestui lucru nu ţine decât de voi. Puteţi alege să nu participaţi şi să priviţi doar cum trec pe lângă voi lucrurile bune. Sau puteţi să vă implicaţi, şi să aveţi o contribuţie activă la crearea unui viitor luminos şi pozitiv pentru voi înşivă. Prindeţi oportunitatea de a decide câte lucruri bune vi se vor întâmpla.

După cum am mai spus, sub diferite forme, în această carte, alegerea vă aparţine în întregime. Voi decideţi, în mare, ce se întâmplă în viaţa voastră, prin alegerile pe care le faceţi. A nu face aceste alegeri nu vă oferă o scuză pentru a nu fi

responsabil faţă de voi înşivă. A decide să nu te laşi purtat de moment, indiferent din ce motiv, este, de asemenea, o decizie. Alegeţi să învingeţi — concentraţi-vă asupra viselor şi ţelurilor voastre, perseveraţi, şi vedeţi ce se întâmplă!

Reamintiţi-vă că tehnologiile şi calendarul mereu schimbător ale tehnologiei nu modifică nimic prin ele însele. Calendarul nu face nimic altceva decât să înregistreze trecerea timpului, în timp ce dezvoltarea noilor tehnologii ne oferă noi produse, servicii şi instrumente. Ce anume faceţi cu aceste lucruri determină ce se va întâmpla în viitorul vostru.

Nu este suficient doar să auziţi şi să vedeţi

în timp ce terminaţi de împărtăşit această oportunitate deosebită cu cineva pe care l-aţi întâlnit de curând, s-ar putea să aveţi sentimentul că nu a înţeles-o cu adevărat. Ei au văzut sumele pe care le-aţi calculat împreună. Au auzit despre succesele potenţiale şi cele reale pe care oamenii le au deja. Dar, cine ştie de ce, oricât de minunată ar fi oportunitatea pe care le-o împărtăşiţi, pur şi simplu nu pare să îi atingă.

Aţi uitat voi ceva? Poate. Aţi explicat lucrurile într-o lumină în care păreau prea frumoase pentru a putea fi adevărate? Posibil. Dar înainte de a vă acuza prea dur, luaţi în calcul această posibilitate mult mai plauzibilă:

Poate că *au auzit* într-adevăr tot ceea ce le-aţi spus. Să presupunem că le-aţi explicat corect

toate datele, că aţi făcut corect toate calculele, iar materialele de suport au susţinut toate cele spuse de voi ca fiind complet adevărate şi credibile. Oricât de uimitor ar putea să pară, este totuşi posibil ca ei să aleagă să nu facă nimic şi pur şi simplu să plece: „Prin urmare ce n-au înţeles?", poate că vă întrebaţi. „Aş fi putut face orice altceva, în aşa fel încât ei să înţeleagă mai bine?"

Atunci când vine vorba despre viitorul cuiva, el alege ceea ce doreşte să înţeleagă. Dacă cineva „se descarcă" doar, plângându-se în legătură cu o situaţie sau o problemă din viaţa sa şi nu încearcă cu sinceritate să ia măsurile necesare pentru a o îmbunătăţi — nici o oportunitate, indiferent de cât de minunată ar fi sau de cum anume ar fi prezentată nu îl va face să îşi schimbe punctul de vedere. El caută în general doar o reacţie de simpatie sau pe cineva care să îl compătimească, nu pe cineva care să le acorde speranţă şi o cale de ieşire. Ştiu că acest lucru îl şochează pe aceia dintre noi care au o gândire pozitivă şi sunt înclinaţi spre a rezolva problemele. Dar acesta este adevărul.

Tot ceea ce puteţi face este să vă străduiţi pe cât puteţi să plantaţi seminţele speranţei. *Ei* trebuie să le ude! Le puteţi oricând lăsa opţiunea de a veni la voi cândva în viitor dacă se vor răzgândi. Puteţi face acest lucru prin atitudinea voastră flexibilă şi plină de compasiune. Rămâneţi optimist şi dedicat viselor şi scopurilor voastre. Arătaţi-le că, deşi sunteţi cu siguranţă dispus să îi ajutaţi să îşi atingă ţelurile, decizia lor de a nu îşi

urmări propriile dorinţe nu vă va opri în niciun caz pe *voi* să vi le atingeţi pe ale *voastre.* Pur şi simplu nu vă bazaţi viitorul vostru financiar pe răspunsul *lor*.

De fapt puteţi chiar să vă folosiţi de refuzul lor ca o motivaţie pentru a vă construi o afacere solidă. Poate că se vor răzgândi atunci când vor vedea cum înaintaţi voi. Succesul este cea mai bună „răzbunare"! Folosiţi acest fapt pentru a vă ambiţiona singur să continuaţi să vă dezvoltaţi, şi s-ar putea chiar să îi atrageţi mai târziu să mai cerceteze odată lucrurile.

Unii oameni au nevoie să vadă de mai multe ori o oportunitate ca aceasta pentru a-i înţelege cu adevărat potenţialul. Deseori, între timp, ei au mai multe probleme la slujbă, sau sunt „restructuraţi" din aşa- zisele lor cariere sigure. Acest lucru i-ar putea face ceva mai umili şi mai deschişi către schimbare. Indiferent în ce direcţie par a se îndrepta, atunci când vă pasă cu adevărat de oameni, le oferiţi totuşi suficient de mult din timpul vostru pentru a le răspunde la întrebări. Şi indiferent de ce anume spun ei în final, voi trebuie să menţineţi atitudinea care le sugerează că uşa este întotdeauna deschisă. îi trataţi cu aceeaşi bunătate şi consideraţie cu care aţi dori ca alţii să vă trateze pe voi.

Fă-i să întrebe:
„Cum se poate face acest lucru?"

Credeţi că folosirea tehnologiei internetului îi va aduce pe oameni la coadă în faţa casei voastre, aşteptând să se înregistreze şi să îşi

înceapă afacerile? Cine ştie? S-ar *putea* întâmpla — mai ales dacă rândurile celor înscrişi continuă să se îngroaşe, şi mai mulţi oameni aud despre asta. Dar oricum, nu staţi liniştit aşteptând ca mulţimile să înceapă să se adune în faţa uşii voastre!

Pentru ca oamenii să se asocieze cu afacerea voastră, ei trebuie în general să ştie cine sunteţi, unde sunteţi şi ce faceţi. Totuşi ei s-ar putea să nu stea să aştepte să primească toate acele informaţii! Este necesar să îi încurajaţi să vă pună întrebări.

Una dintre cele mai eficiente modalităţi de a-i face pe oameni să vă întrebe despre ceea ce faceţi este o veche tehnică ce va trece întotdeauna testul timpului.

Ea se potriveşte perfect celorlalte principii ale acestei afaceri. Puneţi-le mai întâi întrebări despre ei şi ară taţi-vă sincer interesat de ceea ce fac ei. Atunci când faceţi asta există două reacţii posibile: Mai întâi, ar putea să vă povestească totul despre ei înşişi şi munca lor şi apoi să plece fără nici cel mai mic semn de interes pentru ceea ce faceţi voi. Sau, ar putea să vă întrebe despre ceea ce faceţi voi — fie de curiozitate fie pentru că s-ar simţi obligaţi.

Dacă nu doresc decât să vorbească despre ei înşişi şi apoi să fugă, sunt şanse mari că nu s-ar descurca prea bine într-o afacere axată pe oameni — cel puţin la început, înainte de a se dezvolta ei înşişi cu ajutorul sistemului. Nu încercaţi să îi urmăriţi — nici pe ei nici pe oricine altcineva, dacă tot veni vorba. Poate că mai târziu

veţi avea şansa de a vorbi din nou cu ei, iar data viitoare v-ar putea oferi în mod natural ocazia de a le împărtăşi ceea ce faceţi. Dacă nu, continuaţi şi construiţi-vă mai întâi afacerea, permiţân- du-le să observe că evoluaţi. Nu se ştie niciodată, poate că vor veni la voi mai târziu, după ce vor vedea cât de bine o duceţi!

Cel de-al doilea tip de reacţie este aproape la fel de des întâlnit şi reprezintă o ocazie minunată de a face cunoştinţă cu oameni noi, fără a părea un comis-voia- jor „care încearcă să vândă ceva". Din politeţe vă întreabă ce faceţi voi. Secretul este să vă păstraţi răspunsul „scurt şi la obiect". Faceţi-i curioşi, în aşa fel încât să înceapă ei să vă pună întrebări. Atunci când se întâmplă acest lucru, nu pare că voi a-ţi urmărit momentul, ci că ei se interesează de voi şi de oportunitatea voastră, chiar dacă numai datorită politeţii! Acesta ar putea fi un start bun.

Deşi există multe moduri de a descrie ce faceţi voi aici, există două simple cuvinte care pot să aibă mai multă putere decât multe altele — „muncesc împreună cu oamenii". Atunci când le încorporaţi în abordarea voastră iniţială, probabil că veţi provoca un interes mai mare decât dacă aţi descrie pur şi simplu ce faceţi. Motivul pentru care aceste cuvinte par să funcţioneze mai bine este acela că ele transmit oamenilor că aveţi un „parteneriat" cu alţii. Alte cuvinte ar putea da impresia că pur şi simplu oferiţi cursuri practice oamenilor, după care ei se vor trezi pe cont propriu. Astfel de cuvinte pot să îi îndepărteze. „Le arăt oamenilor cum să...", „Ajut oamenii să îşi

deschidă...", „Le deschid afaceri oamenilor...".

Fiecare dintre aceste formulări poate sugera că persoana va sfârşi prin a fi pe cont propriu, riscându-şi viitorul cu ceva în legătură cu care nu ştie nimic sau prea puţine. Formarea unui „parteneriat" le dă de veste că veţi fi alături de ei pe toată perioada. Acest lucru le oferă un sentiment mult mai pozitiv legat de oportunitatea lor de a avea succes.

Potenţial asociat: „Deci, tu ce faci?"

Voi: „Muncesc alături de oamenii care doresc să câştige venituri în plus pe internet."

Asta este, de obicei, tot ceea ce trebuie să spuneţi pentru a le stârni interesul. Dacă aveţi de-a face cu cineva care ar putea fi câtuşi de puţin interesat, va reacţiona preluând frâiele conversaţiei. Acestea sunt doar câteva idei. Folosiţi ceea ce vă recomandă conducătorul afacerii voastre. Atâta timp cât potenţialul asociat vă pune întrebări, răspunsurile vă vor aduce profituri. Să continuăm.

Potenţial asociat: „Cum faci asta?"

Voi: „îi ajut să stabilească accesul la produse şi servicii pe internet"

Este mult mai probabil ca aceste răspunsuri scurte şi directe să creeze o mult mai mare curiozitate decât ar putea stârni vreodată o explicaţie lungă şi detaliată. Puteţi prelua controlul complet al conversaţiei în acel moment şi înceta să le mai oferiţi alte informaţii. Dacă există vreo urmă de interes din partea lor, ei sunt

pregătiţi să primească mai multe detalii.

Voi: „Nu îţi pot promite nimic, dar dacă încă doreşti să afli mai multe, ne-am putea întâlni odată la o cafea."

Sau

Voi: „Pari a fi interesat, şi este posibil să te pot ajuta. Ştii ce? Aş fi fericit să programăm o întâlnire în care să bem împreună o cafea şi să explorăm posibilităţile care ar putea exista pentru tine."

Unul dintre modurile în care veţi reuşi să faceţi o impresie puternică este să folosiţi ceea ce folosesc experţii în advertising — un slogan. Acesta, folosit de obicei la sfârşit, este cel care îl va face pe potenţialul asociat să afle mai multe informaţii. In cazul construirii unei afaceri, doriţi să îl faceţi pe celălalt să se simtă relaxat, în acelaşi timp în care încercaţi să îl faceţi să fie conştient de faptul că această oportunitate este ceva cu adevărat deosebit.

Potenţial asociat: „Bine, hai să stabilim o întâlnire."

Voi: „Bine. în regulă. Te trec în agendă pentru _____. îţi convine? Uite ce e, dacă apare ceva şi nu poţi
să ajungi, te rog dă-mi un telefon. Şi am să am curtoazia să fac şi eu la fel." (Apoi schimbaţi cărţi de vizită, poate un CD, sau alte informaţii de contact.)

Iată. îi eliberaţi de presiunea de a simţi că trebuie să ia o decizie. Le oferiţi o alegere. Le daţi de înţeles că veţi vorbi despre o oportunitate pentru care ei s-ar putea *sau nu* să fie potriviţi. Le arătaţi că sunteţi ocupat, dar dispus să vă menţineţi mintea deschisă către posibilităţile pe care le prezintă ei. Acest mod de a pune problema, adică fără a le promite nimic, deseori îi determină să vă întâlnească şi să vă asculte în legătură cu oportunitatea. Este pur şi simplu modul în care funcţionează natura umană. Atunci când oamenii cred că nu pot avea ceva şi-l doresc şi mai tare.

Faceţi-i să vă pună în continuare întrebări!

Acum că au fost de acord să vă întâlnească, este important să nu deveniţi o „ţeavă spartă" de informaţii. Nu îi copleşiţi cu detaliile. Motivele pentru care voi vă aflaţi în afacere nu sunt importante pentru ei în acest moment (şi ar putea să nu fie niciodată). Ceea ce este important este să descoperiţi care este visul lor, şi să le împărtăşiţi pe scurt ce le poate oferi această afacere.

Folosiţi puterea întrebărilor. întrebările deschise funcţionează cel mai bine — întrebări care necesită un răspuns mai detaliat decât un simplu „da" sau „nu". Le arătaţi astfel că sunteţi sincer interesaţi în ceea ce ar putea căuta ei, ceea ce îi face mai înclinaţi să asculte ce aveţi de spus. De asemenea vă permite vouă să „croiţi pe

măsura lor" ceea ce le spuneţi, adică să găsiţi explicaţiile care să sublinieze beneficiile persoanei care conteaza cel mai mult — cea din faţa voastră.

întrebaţi-i ce ştiu despre internet. Care consideră că este potenţialul de dezvoltare pentru aceia care îl folosesc pentru a vinde bunuri şi servicii? Cum ar fi dacă ar avea oportunitatea de a construi o afacere folosind internetul drept unealtă?

în timp ce vorbiţi cu potenţialul asociat continuaţi să puneţi întrebări deschise şi să ascultaţi — concentraţi-vă asupra lor, relaxaţi-vă şi uitaţi de voi înşivă. Dacă sunt interesaţi să continue, ar putea întreba cum pot afla mai multe despre oportunitatea voastră. Din nou, conducătorul vostru este cel care v-ar putea ajuta în legătură cu ce trebuie să faceţi în continuare — ceea ce va însemna probabil programarea unei întâlniri într-un loc în care să le arătaţi planul, într-un loc în care să existe un calculator, astfel încât să le puteţi arăta pagina de internet principală şi cele ale companiilor afiliate.

Capitolul 13

Cu totii am ridicat ancora

/

— în largul internetului!

„Orice lucru care merită făcut, merită să îl faceţi prost până când reuşiţi să îl faceţi bine"

Puteţi fie să citiţi despre înot fie să înotaţi pur şi simplu!

Fiecare pare să fie expert în zilele noastre. Aţi observat vreodată că oamenii par să aibă păreri despre orice? Şi, după cum *ei* au păreri, *voi* aveţi opţiuni. Puteţi să lucraţi alături de câţiva oameni şi să construiţi o afacere, sau să continuaţi să faceţi ceea ce faceţi. Deşi puteţi permite opiniilor altora să vă facă să înclinaţi într-o direcţie sau alta, întotdeauna punctul esenţial sunteţi *voi* — şi alegerile pe care le faceţi.

Să vorbim despre două tipuri de „experţi" în înot. Cei din prima categorie au cercetat cu mare atenţie ştiinţa înotului. Au citit tot ceea ce au putut găsi despre fiecare înotător care a participat la vreun concurs în acest gen de sport. Au trecut în revistă toate şedinţele legate de înot şi au memorat toate seturile de înregistrări. Nu mai există nici un aspect al acestui sport despre care ei să nu ştie.

Cei dintr-a doua categorie au început să înoate la o vârstă fragedă. Au făcut mii de antrenamente începute înainte de răsăritul soarelui urmate de ore în care au exersat în piscină în timpul serii. Ei au „mâncat pe pâine" înotul. Atunci când au participat la competiţii s-au implicat cu toată fiinţa lor. La început au pierdut. Totuşi în final au început să câştige. Au bătut chiar unele recorduri.

Fiecare dintre aceste categorii de oameni pot fi, pe drept cuvânt, consideraţi experţi. Totuşi, dacă aţi avea de ales, cu care dintre ei aţi prefera să lucraţi? Ar fi vorba despre cel care şi-a

petrecut viaţa *colectând* informaţii? Sau l-aţi alege pe cel care a făcut efortul — chiar şi cu riscul de a eşua? Aţi fi înclinat să îl alegeţi pe cel care a muncit creând informaţii pe care alţii să le folosească în timp ce şi-a perfecţionat propriile capacităţi? Sau pe cel care a studiat doar aceste informaţii?

Dezvoltarea afacerii voastre este determinată de acţiunile pe care le întreprindeţi, mai ales la început, când turnaţi fundaţia. Prin urmare trebuie să vorbiţi cu oamenii care sunt deja implicaţi şi fac deja ceea ce urmează să faceţi voi. A vorbi cu cineva care doar strânge informaţii nu vă poate ajuta cu nimic. Veţi fi mai motivat să faceţi ceva atunci când ştiţi că persoana cu care vorbiţi a făcut deja acel lucru.

Menţionez asta numai ca o avertizare pentru aceia dintre voi care se mai întreabă încă dacă această afacere ar fi sau nu potrivită. Numai voi puteţi răspunde la această întrebare, dar sugerez să vă colectaţi informaţiile de la adevăraţii experţi. Vorbiţi cu oamenii care fac realmente ceva cu afacerea lor, mai degrabă decât cu cei care deţin doar informaţii în legătură cu acest tip de afaceri. Veţi dori să faceţi echipă cu cineva care este acolo făcând acest lucru. întrebaţi, de asemenea, dacă aţi putea participa la un seminar şi întâlni alţi oameni de succes din această afacere — poate chiar unii care au aceeaşi profesiune cu voi.

Ce contează mai mult — ce anume este această afacere sau ce face ea pentru oameni?

Dacă aveţi o familie şi copii mici, există anumite lucruri în legătură cu care tindeţi să fiţi. îngrijoraţi. Cu taxele de facultate ridicându-se mai rapid decât aproape orice alt gen de cheltuială şi costurile medicale şi dentare ridicându-se la niveluri aproape înfricoşătoare, ce s-ar întâmpla dacă aţi fi incapabil să câştigaţi venitul necesar?

Dacă v-aţi îmbolnăvi, aţi fi rănit, sau chiar aţi muri, ar fi oare familia voastră capabilă să trăiască precum o făcea când voi aveaţi un salariu? Această întrebare poate să creeze de multe ori o presiune majoră asupra oamenilor, dacă nu pot face ceva în legătură cu asta înainte să apară vreo urgenţă.

Ce ar fi dacă aţi putea alcătui un plan care să vă poarte de grijă în eventualitatea că aţi fi incapabil să munciţi? V-ar plăti salariul până când aţi fi din nou capabil să vă întoarceţi la slujbă. Toate facturile voastre ar fi plătite, ca şi cheltuielile traiului de zi cu zi. Acum imaginaţi-vă că acest plan v-ar sta la dispoziţie cu doar câţiva dolari pe zi.

Să facem un pas mai departe. Imaginaţi-vă că aţi putea pune deoparte un pachet care v-ar proteja familia şi viitorul tuturor membrilor familiei pentru un preţ zilnic mai mic decât v-ar costa o cană de cafea. Acest program v-ar oferi o sursă stabilă de venit pentru cheltuielile zilnice,

ca şi pentru educaţia viitoare a copiilor voştri.

Nu este aşa că v-aţi simţi mult mai confortabil dacă aţi avea ceva de genul acesta care să protejeze toate acele lucruri pentru care aţi muncit din greu? Bineînţeles că da. Iar dacă în prezent nu aveţi o astfel de protecţie, trebuie că vă consolează simplul fapt că ştiţi că aşa ceva vă stă la dispoziţie. De fapt, toate acestea sunt lucruri pe care le puteţi crea prin această afacere.

Totuşi, dacă aş fi început conversaţia spunându-vă că mi-ar plăcea să stăm să discutăm ideea de a vă face poliţe de asigurare pentru voi şi familia voastră, mă îndoiesc că am fi ajuns suficient de departe pentru ca voi să fi înţeles toate beneficiile. Aşa se întâmplă cu multe lucruri care ne pot face viaţa mai bună. Majoritatea oamenilor au o părere despre etichetă — numele pe care îl dăm unui lucru. Dar puţini dintre ei şi-ar păstra aceeaşi opinie — odată ce le-ar fi explicate toate beneficiile şi le-ar înţelege complet.

Probabil că v-ar plăcea să împărtăşiţi această oportunitate de afaceri cu unii dintre prietenii voştri. Puneţi câteva întrebări, găsiţi-i pe cei care încearcă să facă mai multe, sau care şi-ar dori doar să aibă o modalitate mai convenabilă de a-şi face cumpărăturile, salvând timpul şi banii. Spuneţi-le ce ar putea această afacere să facă pentru ei şi pentru familiile lor, apoi arătaţi-le pagina de internet, sau oferiţi-le informaţiile de care au nevoie pentru a o accesa singuri. Dacă sunt interesaţi, ei ar putea deveni un client sau

un membru (pentru o sumă mică), şi ar fi capabili să cumpere produse cu rabat. Sau ar putea merge cu un pas mai departe şi să dorească să vadă această oportunitate de afacere şi să devină un Proprietar al unei Afaceri Independente.

Care este potenţialul real?

Potenţialul este ceea ce poţi aştepta să realizezi atunci când faci acţiunile potrivite. Lucrând fără ajutorul internetului, acest domeniu de afaceri realizează în prezent peste 100 de miliarde de dolari pe an. Iar cumpărăturile realizate direct de pe internet reprezentau mai multe miliarde de dolari în interval de două luni înainte de Crăciunul din 1999! Prin combinarea acestei afaceri cu comerţul pe internet, potenţialul este minunat.

Această afacere reprezintă un succes dovedit şi un val al viitorului. Şi continuă să crească la o rată accelerată, acum că un număr imens de mărci de produse pot fi văzute, comandate şi expediate cu o simplă apăsare de buton. Oamenii pot câştiga venituri reziduale, chiar şi dacă nu folosesc personal internetul, şi poate nici măcar nu au un calculator. Aveţi aici un concept dovedit care profită de toate avantajele ambelor lumi — un domeniu de afaceri în extindere rapidă şi comerţul pe internet — tendinţa noului mileniu.

Dar termenul de potenţial intră cu adevărat în joc atunci când discutăm cel mai important ingredient — *voi.* După cum am spus, acest

domeniu va aduce miliarde de dolari în fiecare an şi va continua să se extindă — cu sau fără voi. Dar potenţialul vostru nici nu poate fi luat în discuţie dacă nu luaţi decizia de a profita de această oportunitate de vârf.

Atunci când decideţi să faceţi ceva prin acest gen de afaceri, potenţialul vostru poate să ia naştere pe multe căi. Vă puteţi dezvolta ca persoană prin faptul că vă asociaţi conducătorilor, ascultaţi casete motivaţionale şi citiţi cărţi pozitive. Puteţi de asemenea să participaţi la seminarii, convenţii şi alte activităţi sponsorizate de conducere, concepute pentru a-i ajuta pe cei care doresc cu seriozitate să îşi schimbe în bine viaţa.

în plus, puteţi învăţa „secrete" financiare care vă vor ajuta să vă organizaţi mai bine banii pe care îi câştigaţi deja. Apoi, atunci când începeţi să câştigaţi un venit rezidual serios provenit din afacerea voastră, puteţi să vă puneţi banii să muncească pentru voi — în loc să lucraţi voi pentru ei.

Şi veţi avea o oportunitate minunată de a face ceva care să conteze în vieţile altor oameni. Puteţi fi prima persoană care să veniţi şi să le arătaţi că au capacitatea de a-şi schimba în bine vieţile. Aţi putea fi cel care să le dea înapoi un dar preţios — propriile lor vise. Aţi putea apoi să lucraţi alături de ei până când îşi ating scopurile. Pe măsură ce continuaţi să faceţi acest lucru cu suficient de mulţi oameni, veţi fi capabili să vă transformaţi propriile ţeluri în realitate.

Este în regulă să o faceţi pentru bani. Pentru

că, înainte ca banii să sosească va trebui să fiţi pregătit să îi primiţi, oricum. Să spunem că scopul vostru este libertatea financiară şi schimbarea pe care aceasta o va aduce în viaţa voastră şi a celor la care ţineţi. Veţi observa că se vor petrece schimbări chiar şi mai mari în viaţa voastră, pe măsură ce afacerea voastră se dezvoltă. Veţi deveni genul de om care merită fiecare răsplată care este pe cale să îi parvină.

Oare vreunul dintre potenţialele câştiguri menţionate anterior nu vă atrag? Nu cred să fie aşa. Singura certitudine pe care v-o pot oferi în legătură cu această afacere este x ce se va întâmpla dacă o refuzaţi. Dacă alegeţi să nu participaţi la această oportunitate şi să nu vă construiţi securitatea financiară, potenţialul pe care vi l-am împărtăşit va fi cu siguranţă greu (dacă nu chiar imposibil) de obţinut prin mijloacele convenţionale de zi cu zi.

Luaţi în considerare următoarele: majoritatea voastră care citiţi această carte eraţi adulţi prin anul 1986. Dacă v-aţi fi asumat riscul şi aţi fi investit doar puţin mai mult de 2000 de dolari într-o companie puţin cunoscută numită Microsoft, şi aţi fi păstrat acţiunile pentru doar zece ani, aţi fi fost acum milionar. Evident că „după război mulţi viteji se arată", şi este uşor să vorbim acum după ce lucrurile s-au întâmplat deja. *Dar în 1986 unii oameni au ascultat, au prevăzut evoluţia şi au acţionat!*

Ar putea fi acesta următorul „Microsoft" pentru voi? Nu vă pot da răspunsul la această întrebare. Nu vă pot promite că veţi deveni milionar în această afacere. Acest lucru nu ar

putea depinde decât de voi. Dar vă pot promite că aceasta este oportunitatea prin care puteţi face paşi mari din punct de vedere financiar, iar posibilitatea de a deveni milionar este reală. Dacă o puteţi visa atunci o puteţi şi face!

Acum să trecem mai departe către ....

O întrebare finală..Capitolul 14

Vă trăiti visul?

/

„Trebuie să aveţi un vis şi să lucraţi alături de alţi oameni pentru a reuşi. Asociind acest lucru cu internetul aveţi o oportunitate de ultimă oră de a avea succes"

A fost acolo tot timpul...

Nu ar fi drăguţ dacă...? V-aţi pus vreodată această întrebare? Este minunat să reflectaţi la asta, nu este aşa? Este o întrebare extraordinară. Totuşi, în timp ce răspundeţi, descoperiţi vreodată că vă întrerupeţi construcţia propriilor vise cu remarci de genul: „Da, zău. Ca şi când mi s-ar putea întâmpla mie aşa *ceva..."* sau: „Pe cine păcălesc eu? Asta este rezervat pentru cei privilegiaţi — puţinilor norocoşi". Visele voastre sunt esenţiale

pentru a putea să mergeţi mai departe. Totuşi voi poate că vă luptaţi cu tot ce reprezintă visele voastre — posibilităţile.

Oamenii care nu şi-au atins visele deseori *dau vina* pe slujba sau afacerile lor, pe lipsa timpului şi a banilor, pe facturi, lipsa educaţiei, guvern, economie şi aproape orice altceva imaginabil. Acestea sunt pur şi simplu credinţele oamenilor care îşi asumă postura de victimă.

Acestea sunt atitudini negative şi care vă fac rău vouă înşivă. Poate că v-aţi autoconvins, cumva, că visul vostru a dispărut, sau că cineva vi l-a furat. Ei bine, nu este aşa. Nu a dispărut niciodată şi nu vi l-a luat nimeni!

Nimeni nu vă poate fura visul dacă nu îi permiteţi să o facă. Nimeni nu are asupra voastră acest gen de putere. Nimeni nu vă poate forţa să rămâneţi acolo unde vă aflaţi. Nimeni cu excepţia voastră înşivă. Iar acum, cu ajutorul internetului, potenţialul vostru de a vă transforma visul în realitate tocmai a fost accelerat.

Visul este mereu acolo pentru cei care îl caută. Este posibil să fie necesar să cercetaţi ceva mai profund, dar este acolo. De fapt, majoritatea oamenilor se lasă dominaţi de circumstanţe, în timp ce învingători sunt oamenii care se lasă conduşi de visele lor. Dar mai întâi trebuie să aveţi un vis, înainte de a-1 putea face să devină realitate. Şi, odată ce l-aţi găsit, trebuie să vă ţineţi de el din toate puterile.

în timp ce vă luptaţi pentru visul vostru, acest lucru vă va face să îi ajutaţi şi pe alţii. De asemenea vă va ajuta să vă menţineţi o atitudine

pozitivă prin simplul fapt că vă gândiţi la el cu anticipaţie. Vă permite să trataţi cu mai multă uşurinţă orice situaţie negativă. Şi, ţineţi minte, cheia spre succes este a ajuta suficient de mulţi oameni să obţină ceea ce îşi doresc şi, pe măsură ce faceţi asta, şi voi veţi obţine ceea ce doriţi.

Prin urmare, unde vă puteţi căuta visele? Cum ar fi să vă uitaţi în spatele plângerilor voastre legate de faptul că munciţi prea multe ore? Sau dincolo de dezamăgirile legate de promovările şi creşterile de salariu pe care nu le-aţi obţinut? Sau poate că este îngropat dincolo de presiunile legate de creşterea familiei. Indiferent cum stau lucrurile, întotdeauna *visul vostru este acolo dacă îl căutaţi.* Trebuie doar să îl descoperiţi, să credeţi în el şi să îl urmaţi — indiferent care sunt circumstanţele sau ce ar putea spune alţii. Ţineţi minte că oricine care se ridică deasupra mediei va fi vorbit de rău de către unii oameni, în mod inevitabil. Dar părerile lor pur şi simplu nu contează. în definitiv ei nu sunt în pielea voastră, şi probabil că nu ştiu ce anume doriţi voi de la viaţă!

Visul vostru trăieşte încă. Poate că l-aţi rătăcit pur şi simplu pe parcurs sau l-aţi încuiat în adâncul inimii. Poate că aţi încercat să emiteţi pretenţia unei vieţi mai bune, totuşi, aţi devenit atât de ocupat ducându-vă traiul, încât aţi uitat poate să trăiţi. Eliberaţi visul din inima voastră şi lăsaţi-1 să iasă la lumină. Curăţaţi mizeria pe care poate că aţi lăsat-o să se strângă pe parcurs. Concentraţi-vă asupra visului şi lăsaţi-1 să vă aprindă un suflet în interior, în aşa fel încât să vi-

1 doriţi din nou cu pasiune.

Eliberaţi-vă de orice fel de gândire negativă legată de visul vostru. în loc să vă spuneţi vouă înşivă că nu a fost să fie, faceţi ceva ca să vă atingeţi visul — să îl faceţi să sporească în inima şi mintea voastră. Concentraţi-vă asupra posibilităţilor în loc să vă concentraţi asupra problemelor. După cum a spus odată Robert Browning: „Aspiraţiile noastre sunt aceleaşi cu posibilităţile noastre/'

Ce aspiraţi să faceţi? Oricare ar fi acel lucru, este posibil să îl realizaţi! Care *sunt* visele voastre? Faceţi-vă timp să vă concentraţi asupra a ceea ce *ar putea* să fie adevărat.

V-ar plăcea să aveţi timpul şi banii necesari pentru a renunţa la slujba voastră sau pentru a vă vinde afacerea convenţională? Ce v-ar plăcea să faceţi? Să călătoriţi împreună cu familia voastră? Să jucaţi golf în întreaga lume? Să mergeţi la pescuit? Să zburaţi? Să navigaţi? Să schiaţi? Să vă petreceţi întregul timp cu copiii voştri? Să vă construiţi casa visurilor?

Pe măsură ce vă urmaţi visele, gândiţi-vă la valoarea pe care aţi putea-o oferi altora prin noua şi minunata oportunitate a internetului, prin gama lărgită a produselor şi serviciilor de calitate şi prin compasiunea voastră. Aţi putea să îi convingeţi pe alţii care consideră că sunt prinşi în capcana unei ocupaţii pe care o urăsc?

Succesul este la îndemâna voastră — chiar dacă nu sunteţi încă în întregime convins de asta. Este posibil să fie necesar doar să acceptaţi o singură idee nouă pentru a ajunge pe drumul cel

bun. Este posibil ca tot ceea ce este necesar să faceţi să fie doar o mică modificare a vieţii voastre, pentru a vă deschide către posibilităţile care există pentru voi şi familia voastră. Trebuie să acceptaţi şi să întâmpinaţi cu braţele deschise *schimbarea* — este necesar pentru a trece mai departe.

Prin folosirea internetului vă puteţi mări viteza cu care ajungeţi să vă trăiţi visele

Introducerea internetului drept unealtă cu ajutorul căreia să construiţi această afacere vă oferă o oportunitate imensă de a obţine şi a deveni stăpâni asupra viselor voastre. în prezent, de fapt, majoritatea noilor milionari sunt primii care au devenit milionari din familiile lor. Contrar credinţei populare, doar 1% dintre milionari îşi moştenesc averea.

Dacă doriţi să obţineţi rezultate diferite în viaţa voastră trebuie să faceţi lucruri diferite. Dacă nu sunteţi situat în viaţă acolo unde doriţi să vă aflaţi şi continuaţi să faceţi lucrurile pe care le-aţi făcut şi până acum, probabil că nu veţi ajunge acolo unde doriţi să fiţi. Majoritatea oamenilor nu înţeleg acest lucru şi aşa sunt sufocate majoritatea viselor. Ca şi ei, şi voi le-aţi îngropat, poate, sub aşa-numita „siguranţă a rutinei".

Poate că v-aţi autoconvins ce norocos sunteţi că aveţi ceea ce aveţi, şi că ar fi greşit din partea voastră să vă doriţi mai mult. Poate că vă gândiţi

că asta ar însemna să fiţi lacom. Dar gândiţi-vă mai bine! Din moment ce îi veţi ajuta pe alţii să câştige „mai bine", cum ar putea fi vorba despre lăcomie? Gânduri de genul acesta nu fac nimic altceva decât să vă îngroape visul şi mai adânc şi să vă împiedice să îl urmaţi şi să vă realizaţi adevăratul potenţial. Acesta este încă acolo, doar că este îngropat sub un munte de lucruri negative pe care vi le-au spus alţii şi poate că vi le-aţi spus şi voi înşivă! Unii oameni folosesc aceste idei negative drept pretext pentru a nu acţiona. Ar putea fi adevărat acest lucru şi pentru voi?

Aveţi fără îndoială multe motive pentru a fi recunoscător pentru ceea ce aveţi. Gratitudinea este esenţială pentru fericire. Dar la fel este şi construirea unui vis mai mare de fiecare dată când aţi transformat în realitate un vis. Acesta este modul de a evita să vă lăsaţi limitat de ceea ce aţi realizat până acum. Aţi realizat anumite lucruri şi acum vă odihniţi pe laurii voştri într-o măsură mai mică sau mai mare? Dacă este aşa, aceasta este cu siguranţă o opţiune la care aveţi dreptul. Dar odată cu acest lucru survine şi moartea unor vise care pot fi destul de importante, şi de asemenea a oportunităţii de a realiza ceva care să conteze în vieţile altora. „Nimic nu s-a schimbat," este ceea ce spun unii oameni. Vi se aplică şi vouă? Dacă da, nu v-ar plăcea să schimbaţi ceva?

Da, îmbrăţişaţi internetul pentru a vă ajuta să vă accelerați succesul, în timp ce vă concentraţi să-i ajutaţi pe alţii să facă acelaşi lucru. Iar aceia care nu vor să îşi construiască o afacere pot

profita şi ei cumpărând produse cu amănuntul (devenind clienţi) sau ca membrii cu dreptul de a primi reduceri. Toată lumea poate să câştige!

Siguranţă sau libertate?

Mulţi oameni se împotrivesc schimbării de frică să nu îşi piardă „siguranţa". Totuşi chiar lucrul de care se cramponează, care este, probabil, o slujbă, poate să fie singurul lucru care îi jefuieşte de *libertatea de a fi în siguranţă.* Atâta timp cât alţii vă plătesc salariul, au şi pârghii prin care vă controlează. Ei vă pot concedia sau vă pot scădea salariul, în timp ce vă ameninţă cu primejdia concedierii. Ei vă pot oferi chiar o mică mărire de salariu, numai pentru ca apoi să vă ceară să petreceţi şi puţinul timp liber pe care îl mai aveţi lucrând, în plus, de acasă. Ce soi de siguranţă mai este şi asta? După cum a spus odată cineva: „Siguranţa lipsită de libertate este mai rea decât lipsa siguranţei."

Această afacere vă oferă oportunitatea de a vă crea propriile voastre opţiuni. Acţiunea de a cerceta voi înşivă această modalitate din ce în ce mai populară de a face afaceri, care a devenit acum chiar nemaipomenită prin adăugarea internetului, ar putea fi secretul care să vă deschidă uşa posibilităţilor — aşa cum a făcut-o pentru milioane de alţi oameni.

înţelegeţi că nimeni nu vă cere să vă părăsiţi slujba pentru a vă demara afacerea. Chiar dimpotrivă. De fapt veţi fi probabil încurajat să

deveniţi un angajat model la locul vostru de muncă, în timp ce vă construiţi, adiţional, afacerea! Acest lucru ar putea fi mai uşor de făcut decât ar putea să pară, din moment ce este foarte probabil să se schimbe atitudinea voastră faţă de şeful vostru, atunci când începeţi să vedeţi „lumina de la capătul tunelului."

Nivelul vostru de încredere de sine, ca şi cunoştinţele şi abilităţile voastre pot să crească dramatic atunci când vă dedicaţi construirii propriei afaceri. De fapt veţi deveni atât de concentrat asupra ajutorării dezvoltării altora, încât patronul vostru va fi probabil fericit să vă aibă în afacerea lui. Lupta pentru atingerea unui vis vă ajută să deveniţi un om mai bun! Pentru a face această afacere să funcţioneze, oamenilor trebuie să le pese de alţii. Cât de reconfortant!

Acum faceţi-vă timp să renunţaţi la aşa-numita „securitate". Aprindeţi scânteile visului vostru şi începeţi să vă imaginaţi o viaţă de libertate. Libertatea de a vă trezi atunci când sunteţi odihnit complet — fără un ceas cu sonerie. Libertatea de a vă petrece timpul cu familia voastră — de a face ceea ce doriţi. Eliberarea de datorii — de a vă spori posibilităţile. Libertatea de a trăi acolo unde vreţi şi aşa cum vreţi — de a vă maximiza fericirea. Libertatea de a dona atâţia bani şi atâta timp cât doriţi voi bisericii voastre sau altor cauze în care credeţi. Sună bine. Prea bine? Ei bine acestea cu siguranţă nu sunt lucruri pe care să le obţineţi degeaba. Din moment ce orice merită făcut necesită efort, şi construirea propriei afaceri necesită efort. Dar răsplata poate

fi cu mult mai mare decât efortul.

Unul dintre lucrurile minunate legate de această afacere este că, spre deosebire de multe altele, pe măsură ce creşte, poate, efectiv, să producă rezultate şi venituri mai mari fără a fi necesar un plus de timp sau de efort. Acest lucru se întâmplă pentru că eforturile voastre sunt *amplificate* prin asociere cu eforturile altora. Această amplificare este acum mai puternică prin intermediul internetului. Oricine este serios şi dedicat în legătură cu folosirea acestui vehicul pentru a-şi construi viitorul financiar lucrează spre îndeplinirea propriilor scopuri prin replicarea *sistemului de succes* dezvoltat şi reglat de conducătorii lui. Această *putere a replicării* poate crea libertate pentru cei care îndrăznesc să muncească în vederea propriilor lor afaceri în loc să depindă de o carieră care îi ţine înlănţuiţi de o slujbă sau de o afacere convenţională care le consumă majoritatea timpului şi energiei.

Libertatea vă oferă *opţiuni*, precum ar fi — a decide ceea ce vreţi *voi* să faceţi zi de zi, fără să trebuiască să cereţi aprobarea altcuiva. Opţiuni precum a merge într-o excursie atunci când doriţi acest lucru, cu atât de mulţi bani cât doriţi, pentru a sta atâta cât doriţi. Opţiuni precum aceea de a vă duce copiii la şcoală şi a petrece cât mai mult timp alături de ei. Opţiuni precum a cumpăra ceva pentru că vă doriţi, nu doar pentru că este ieftin. Opţiuni. Opţiuni. Opţiuni.

Acestea sună bine, dar...

Este probabil că a fost nevoie să lucraţi din greu pentru a ajunge acolo unde sunteţi şi pentru tot ceea ce aveţi. Chiar şi aşa, poate că nu sunteţi acolo unde doreaţi sau nu aveţi tot ceea ce vă doreaţi. Aşa că poate vă gândiţi că această afacere sună prea bine pentru a putea fi adevărată. Poate că vă întrebaţi chiar dacă este cu adevărat o oportunitate bună pentru voi să faceţi schimbările pe care v-ar plăcea să le faceţi. Poate că sunteţi nou atât în domeniul acestei afaceri cât şi al comerţului pe internet, astfel încât aceste întrebări sunt de înţeles.

Ar fi de folos să ştiţi cu cine v-aţi asocia în această afacere. Ce companii au fost atrase pentru a-şi oferi produsele şi serviciile? Deseori suntem judecaţi după companiile ale căror produse le vindem. Vă mai amintiţi cum se îngrijorau părinţii voştri în legătură cu cei cu care vă pierdeaţi timpul? Poate că şi voi aveţi aceleaşi îngrijorări faţă de copiii voştri. Ei bine, iată cine îşi „pierde timpul" cu acest gen de afaceri. Multe corporaţii de vârf fie furnizează, fie sunt afiliate cu această puternică oportunitate de distribuţie. Ei înţeleg posibilităţile asocierii cu o afacere care îi aduce mai aproape de consumator fără cheltuiala imensă a reclamei.

Companii foarte mari precum MCI, Sony, Wrangler, Reebok, Panasonic, Kleenex, Rubbermaid, Kellogs, Sunbeam, RCA şi nenumărate altele aflate în Fortune 500, ca şi alte companii cu un brand puternic au înţeles importanţa de a-şi aduce produsele către consumatori în acest fel. Puteţi fi sigur că toate

aceste companii au făcut o amplă muncă de cercetare şi prognoză înainte de a se avânta alături de acest concept. Ele sunt obligate faţă de acţionarii lor să le aducă profituri maxime, şi nu ar lua în calcul decât un risc minim cu un potenţial mare de câştig.

Nu vă temeţi de nou

Unii dintre prietenii, rudele şi asociaţii voştri ar putea să nu înţeleagă de ce doriţi să vă construiţi propria afacere. Unii ar putea chiar să fie geloşi că voi doriţi să o luaţi înainte. Este posibil ca pur şi simplu să nu obţineţi susţinerea la care speraseţi. Aceste reacţii sunt perfect normale şi se bazează pe teamă. Unii oameni permit temerilor lor să îi împiedice să caute o cale de a-şi întreţine mai bine familiile. Cine pierde? Ei.

Pentru a. depăşi orice efect negativ provenit din aceste reacţii, puneţi-vă întrebarea: „îmi plăteşte vreunul dintre aceşti oameni facturile?" Oricine care o ia pe alt drum şi face ceva diferit stârneşte resentimentele altora. Aceştia ar putea să înceapă să îşi pună întrebări legate de propriile rutine de zi cu zi şi ar putea să nu le placă ceea ce descoperă. Ar putea fi plictisiţi de moarte de „munca lor zilnică" şi totuşi să se teamă să facă altceva, aşa cum faceţi voi. în definitiv zicala spune: „Este nevoie de curaj pentru a renunţa la rutină". Felicitări pentru că vreţi să mergeţi mai departe! Arată că voi aveţi credinţa că viaţa nu se rezumă doar la atât.

Uneori, unii dintre cei care se „descarcă" asupra noastră sunt cei care s-au lăsat depăşiţi de împrejurări. Atunci când sunteţi dedicat împlinirii viselor voastre este posibil să fie necesar să staţi departe de cei care nu ştiu să spună decât nu. Sau, cel puţin, cereţi-le ori să fie de partea voastră ori să nici nu mai menţioneze subiectul respectiv.

încercaţi să vă căţăraţi pe calea spre vârf sau să vă lăsaţi purtat — este alegerea voastră

Majorităţii oamenilor le place să creadă despre ei înşişi că au succes. Totuşi doar foarte puţini pot spune cu sinceritate că „au reuşit". Unul dintre motive este acela că încearcă să realizeze ceva de unii singuri. Poate că se instalează pe scara ierarhică a marilor companii şi încearcă să se caţere spre vârf. Pe parcurs pot fi trecuţi cu vederea la momentul unei promovări, concediaţi în urma unei restructurări, înlocuiţi de către cineva care lucrează mai mult pentru bani mai puţini, sau să fie pur şi simplu obosiţi de efort. Apoi încearcă să îşi justifice insuccesul spunându-şi că „a avea succes înseamnă a fi singur". Dar se pare că nu reuşesc să observe ce aglomeraţie este printre cei care nu au succes.

Cum aţi răspunde la aceste trei întrebări?

Mulţi oameni care iau în considerare ideea de a profita de ceea ce le oferă această afacere, îşi pun deseori trei întrebări. Prima este, aproape

întotdeauna: „Va funcţiona oare?" Până acum aţi citit câte ceva despre companiile implicate, aţi învăţat câteva dintre principiile necesare pentru a avea succes în această afacere şi probabil aţi întâlnit nişte oameni de o calitate deosebită. Dacă este aşa, ei vă pot prezenta altora care au avut succes, de la care puteţi învăţa foarte multe.

încă mai aveţi îndoieli? După cum s-a menţionat mai devreme, nimic nu funcţionează de la sine — numai oamenii fac lucrurile să meargă! Această afacere este doar o oportunitate pentru ca ei să muncească pentru a-şi îndeplini visele. Iar internetul este un instrument nemaipomenit, dar nu este folositor decât atunci când lucraţi cu oamenii şi profitaţi de puterea lui.

Cea de a doua întrebare pe care o pun oamenii este: „Pot eu oare **să fac asta?"** Haideţi să răspundem la asta privind pe scurt ce anume implică acest „asta".

Pentru a vă ajuta să înţelegeţi ideile de bază din spatele acestei afaceri, iată o listă de întrebări la care să răspundeţi, legate de ceea ce puteţi sau nu să faceţi. Odată ce aţi terminat, veţi avea o idee destul de clară legată de potenţialul vostru în această afacere.

Puteţi să...

- Cumpăraţi produse şi servicii de care oricum aveţi nevoie, dar de la voi înşivă?
- Cumpăraţi lucruri în cantităţi mai mari, sau la preţuri mai mici, în loc să plătiţi cu amănuntul aşa cum făceaţi în magazinele „normale"?

• Să împărtăşiţi oportunitatea acelora care vor mai mult de la viaţă?
• Să împărţiţi produsele şi serviciile cu cei care vor să facă economie de timp şi bani?
• Să îi ajutaţi pe alţii să împărtăşească această oportunitate, aceste produse şi modalităţi de economisire oamenilor pe care îi întâlniţi?
• Să învăţaţi să intraţi pe internet?
• Să vă găsiţi un serviciu telefonic pe care să vă puteţi citi e-mail-ul, un serviciu de cablu TV care să ofere internet sau să mergeţi la biblioteca din zonă — dacă nu aveţi un calculator?
• Să repetaţi din nou şi din nou acest proces?

„Puteţi să faceţi asta?" Atunci când visul vostru este suficient de mare şi vă concentraţi îndeajuns asupra lui şi faceţi tot ceea ce este necesar pentru a-1 face să devină realitate, veţi putea răspunde sincer „Da".

Dar, cea de a treia şi cea mai importantă întrebare la care trebuie să răspundeţi este: **„De ce aş face-o?"** Cu alte cuvinte care este visul vostru? Ce vreţi foarte foarte foarte tare să realizaţi? Ce v-ar putea determina să acţionaţi? Puterea internetului şi succesele trecute ale acestei afaceri sunt doar informaţii bune pentru a purta o conversaţie dacă nu acţionaţi chiar voi. Această afacere vă oferă un vehicul cu care să vă apropiaţi de realizarea viselor voastre. Oamenii care au în viaţă succese remarcabile sunt cei care, în primul rând, şi cel mai important, ştiu *de*

ce vor să facă ceva. Altfel spus, cei care au un vis!

Vă trăiti visul?

Numai voi puteţi răspunde la această întrebare. Fiţi sincer cu voi înşivă. Dacă nu vă trăiţi visul, probabil că asta se întâmplă pentru că fie nu aveţi un vehicul care să vă ducă acolo, fie nu faceţi ceea ce este necesar. Dar cu oportunitatea acestei afaceri, alăturată minunatei puteri a internetului, ştiţi acum că nu veţi putea spune niciodată că nu vi s-a oferit nicio şansă.

Tocmai aţi citit despre ceea ce mulţi conducători de afaceri consideră a fi una dintre cele mai minunate oportunităţi pentru oricine care doreşte să avanseze. Dar ţine de voi să faceţi ceva în legătură cu asta. Nimeni nu vă va forţa... alegerea este a voastră. Acesta nu este nimic mai mult decât un vehicul prin care să obţineţi ceea ce doriţi de la viaţă.

Tehnologia continuă să se schimbe şi oferă oamenilor oportunitatea de a-şi schimba vieţile. Voi puteţi profita de aceste descoperiri şi dezvolta o afacere care

poate oferi oportunităţi pentru aproape oricine doreşte să participe. Puteţi fi singurul care să fi oferit cuiva şansa de a avea mai mult succes în viaţă. Iar atunci când oferiţi şansa destulor oameni şi îi ajutaţi să aibă succes, succesul vostru este practic asigurat.

în prezent există mulţi oameni care îşi trăiesc visele, şi la fel puteţi face şi voi. *Dacă nu asta, atunci ce? dacă nu acum, atunci când?* Ţineţi minte,

„Numai voi decideţi cine deveniţi si cum vă trăiti viata." Epilog

Am reuşit să lansez provocarea? în timp ce citiţi ultimele pagini ale acestei cărţi, fiţi încântat de posibilităţile care există pentru voi. Prindeţi această oportunitate şi creaţi niveluri de succes la care nu aţi ajuns până acum. Mergeţi şi schimbaţi vieţile oamenilor care nu au crezut niciodată că au vreo şansă de succes. Pentru mine acesta este cel mai minunat lucru. Sper ca fiecare dintre voi să aibă ocazia de a întâlni pe cineva a cărui viaţă să devină mai bună datorită a ceea ce faceţi voi.

Şi gândiţi-vă că acesta este doar începutul! Chiar dacă oamenii şi-au creat propriile afaceri de succes care funcţionează de mai mulţi ani, tocmai a

fost instalat un nou punct de reper. Acum, cu ajutorul intemetului — şi a sistemului verificat care există deja, aveţi ocazia de a vă ridica la înălţimi la care nu a mai ajuns nimeni.

Puteţi avea un nou viitor. Puteţi începe o nouă călătorie şi construi o viaţă cum nu aţi crezut până acum că ar fi posibil. Concentraţi-vă asupra acestor lucruri şi veţi porni pe drumul spre succes. Orice problemă apărută pe drum vă va părea ca o mică hârtoapă şi va fi uitată rapid.

Continuaţi să vă reîncărcaţi bateriile. Investiţi în voi înşivă citind cărţi pozitive, ascultând casete pozitive şi participând la evenimente sponsorizate de conducerea afacerii voastre. Atâta timp cât continuaţi să faceţi aceste lucruri, îi veţi atrage pe alţii care vor dori la rândul lor să investească în voi.

împărtăşiţi ceea ce obţineţi. Pe măsură ce prosperaţi, donaţi organizaţiilor şi cauzelor în care credeţi şi aduceţi-vă aminte să le împărtăşiţi de asemenea şi cunoştinţele voastre. Nu doar în legătură cu afacerea ca oportunitate, dar şi cu schimbările pozitive pe care le-aţi experimentat. Dacă cineva alege să nu participe, nu încetaţi să îi fiţi prieten. Rămâneţi-i aproape oferindu-i astfel ocazia de a se răzgândi mai târziu.

Aceia care înţeleg ce este necesar să facă trebuie să treacă pur şi simplu la acţiune. Aceia care cred că au în faţă

ceva special, dar nu prea reuşesc să se pună în mişcare, vor dori poate să recitească această carte şi să aibă o întâlnire cu mentorul sau conducătorul lor sau cu persoana care le-a recomandat această carte.

Sper că acum înţelegeţi mai bine posibilităţile aflate în faţa voastră şi îmbrăţişaţi provocările care apar pe drum.

în final, cel mai important lucru pe care îl puteţi face cu această afacere este să o împărtăşiţi altor oameni. Acţionaţi şi îmbunătăţiţi-vă viaţa. Persoana care v-a oferit această carte a avut o părere suficient de bună despre potenţialul vostru şi a crezut că puteţi beneficia de pe urma acestei oportunităţi. Dar numai voi puteţi decide ce să faceţi cu ea. Nu ţine decât de voi. Şi...

O puteţi face

!Cuprins

Dedicaţie.....5

Mulţumiri.....7
Prolog.....9
Introducere.....15

Capitolul 1 Viaţa este un sport de contact 19
Capitolul 2 Această oportunitate este „piatra de temelie".....29
Capitolul 3 La lucru în reţea fără a ne încurca în ea.....39
Capitolul 4 Supă de alfabet pentru sufletul internetului.....47
Capitolul 5 Există loc suficient pentru a te dezvolta în ciberspaţiu 57
Capitolul 6 Cum să nu te laşi prins în trafic pe autostrada informaţională .67
Capitolul7 Cel mai important ingredient 79
Capitolul 8 Puteţi conduce!.....89
Capitolul 9 Un extemporal la care copiatul este permis 103
Capitolul10 De ce ar avea nevoie de tine? 121
Capitolul 11 Cu cât se transformă mai mult, lucrurile rămân aceleaşi ...135
Capitolul12 Bun venit în secolul al XXI-lea! .. . 147
Capitolul 13 Cu toţii am ridicat ancora — în largul internetului! 157

Capitolul 14 Vă trăiţi visul? 165

Epilog 179**Editor: GRIGORE ARSENE Redactor: FLORENŢA OPRIŞAN**

CURTEA VECHE PUBLISHING str. arh. Ion Mincu 11, Bucureşti tel: (021)222.57.26, (021)222.47.65 redacţie: 0744.55.47.63 fax: 223.16.88 distribuţie: (021)222.25.36 e-mail: redactie@curteaveche.ro internet: www.curteaveche.ro

practic

V-ar plăcea să folosiţi puterea internetului pentru a vă îndeplini visele?

Aveţi această posibilitate incredibilă. Ea oferă oricui şansa de a-şi crea o viaţă mai bună — indiferent de mediul din care provine, de educaţia sau experienţa sa.
Atunci când a apărut această oportunitate, nu existau prea multe mijloace, doar oameni entuziaşti, un plan şi câteva produse... Au apărut apoi casete care să-i ajute şi pe alţii să îşi construiască propriile afaceri independente. După care s-au ivit cărţi care ofereau sfaturi despre dezvoltarea personală pe termen lung.

Pentru a-i ajuta pe oameni să aibă şi mai mult succes, au fost dezvoltate un sistem şi un model care să poată fi urmate. Sunt puse la dispoziţie instrumentele şi mediul pozitiv în care oamenii pot să se dezvolte şi să îi ajute şi pe alţii să facă la fel.

Aveţi acum la îndemână o modalitate nouă de a folosi internetul şi de a participa la comerţul pe

internet. Este cea mai recentă abordare, menită să vă ajute să vindeţi mai multe produse decât oricând, şi poate servi drept un minunat instrument cu care să vă realizaţi visele.

Citiţi această carte şi transformaţi-o în realitate — pentru dumneavoastră!